"Lousteau respira economía las 24 horas pero no es un técnico. Tiene la capacidad de transformar lo inexplicable en simple y lo tedioso en entretenido."

ANDY KUSNETZOFF

MARTÍN LOUSTEAU

ECONOMÍA 3D

Una nueva dimensión para tus preguntas de siempre



Economía 3D

Una nueva dimensión para tus preguntas de siempre

ILUSTRACIONES: AUGUSTO COSTHANZO

MARTÍN LOUSTEAU

ECONOMÍA 3D

Una nueva dimensión para tus preguntas de siempre

EDITORIAL SUDAMERICANA BUENOS AIRES Lousteau, Martín

Economía 3D: Una nueva dimensión para tus preguntas de siempre. - 1a ed. -

Buenos Aires: Sudamericana, 2011.

EBook. -. (Obras Diversas)

ISBN 978-950-07-3550-6

1. Ensayo Argentino. I. Título

CDD A864

Edición en formato digital: abril de 2011

© 2011, Editorial Sudamericana S.A.®

Humberto I 555, Buenos Aires.

Diseño de cubierta: Juan Pablo Cambariere.

Ilustraciones: Augusto Costhanzo

Todos los derechos reservados.

Esta publicación no puede ser reproducida, ni en todo ni en parte, ni registrada en, o transmitida por, un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia o cualquier otro, sin permiso previo por escrito de la editorial.

ISBN 978-950-07-3550-6

www.megustaleer.com.ar

Conversión a formato digital: eBook Factory

www.ebookfactory.org

A Javier, con quien me habría encantado compartir mil y una charlas sobre los temas de este libro.

Agradecimientos

Se suele pensar que escribir un libro es una tarea solitaria. Una gran proporción del trabajo efectivamente lo es. Pero el proceso completo, desde que se gesta la idea hasta que los ejemplares llegan a las librerías, es sin dudas de naturaleza colectiva.

En este caso, el primer mérito corresponde a Pablo Avelluto y Glenda Vieites, quienes imaginaron este proyecto editorial. También a Fernanda Longo, quien en los últimos meses debió hacerse cargo de la ingrata tarea de seguir los avances.

Diversas personas colaboraron en distintos momentos hasta llegar al producto final. Alejandro Parisi leyó e hizo algunas sugerencias para mejorar los primeros bocetos. Martín Llambí y Ariel Cukierkorn me mostraron un camino diferente al que venía siguiendo: suya fue la sugerencia de reelaborar el formato para hacer capítulos más breves y dinámicos.

El equipo de economía de mi consultora, LCG, compuesto por Melisa Sala, Agustín Bruno y Gastón Rossi, quienes me acompañan desde hace varios años, siempre ha estado dispuesto a discutir cuestiones varias, buscando los datos pertinentes y trabajando con ellos.

Martina Chidiak y Verónica Gutman fueron claves para rescatarme de la maraña de temas correspondientes a la parte de medio ambiente. Y mi amigo y empedernido evolucionista, Lucas Ober, me facilitó excelente material para la sección sobre economía del sexo.

Los lunes en *Perros de la calle* fueron una suerte de ensayo previo. Le agradezco a Andy Kusnetzoff por la invitación a integrarme a su programa, a Nicolás Cajg por la discusión al aire de muchos de estos temas, y a Jimena Blizniuk y Florencia Suárez por todo lo relacionado con la producción de la columna radial. A todo el resto del equipo por la buena onda semanal, y a los oyentes por participar de las charlas desde el otro lado del micrófono.

Una mención especial merece Nicolás "Harry" Salvarrey quien, además de su labor en la radio, resultó clave en el último tramo de la tarea, cuando el agotamiento suele hacerse sentir. Releyó varias veces el material, corrigió detalles y aportó sus toques a varios capítulos, que mejoraron la versión definitiva.

Las ilustraciones que acompañan a cada una de las diez secciones, así como también la tapa y la contratapa, son responsabilidad de Augusto Costhanzo, que con su gran talento logró sintetizar lo que a las palabras a veces les cuesta.

Gracias a todos aquellos que supieron entender esta ocupación temporal que en algunos momentos se interpuso con otras responsabilidades y en otros hasta limitó los ratos de ocio.

Finalmente a vos, lector, que te has tomado el trabajo de leer estos agradecimientos: espero que hagas lo propio con el resto del libro.

Introducción

Probablemente pienses que la economía es árida y fría. También, quizás, aburrida. No voy a intentar convencerte de lo contrario. Aunque te sorprenda, suelo pensar lo mismo.

Algunos creen que los economistas somos personajes extremadamente calculadores, capaces de ponerle un precio a todo. Otros asumen que se trata de unos *nerds* con anteojos que miran el mundo desde una óptica poco interesante y alejada de lo humano. Cualquiera sea tu visión, probablemente una reunión de economistas no sea tu manera ideal de pasar una velada. Quedate tranquilo: tampoco es la mía.

En tiempos recientes se han publicado bastantes libros que tratan de revertir esta percepción generalizada. Intentan, por ejemplo, mostrarte que la economía está en todo lo que ves y hacés cotidianamente, y que quienes la practican son como unos Sherlock Holmes de lo numérico. Para congraciarse con un público más amplio, otros cuentan creativas investigaciones que muestran que los humanos no siempre funcionan como predice la teoría económica. Finalmente, un tercer grupo reproduce experimentos o trabajos de naturaleza mucho más llamativa para poner de manifiesto que no sólo estudiamos el dinero, el presupuesto y las tasas de interés sino también temas mucho más extraños, capaces de provocar desde curiosidad hasta cierto morbo.

No soy un gran fanático de estos libros. Aunque algunos pueden tener partes muy interesantes e incluso se han convertido en *best sellers* globales, muchos me parecen intentos de los estudiosos o "tragas" de la clase por demostrar que, a pesar de todo, tienen onda suficiente para seducir a la chica más linda del curso.

Mi objetivo está bien lejos de pretender convencerte de las bondades de la economía. La idea es que podamos reflexionar y divertirnos abordando asuntos bastante diversos. Discutiremos tópicos supuestamente solemnes como el desarrollo, la desigualdad, el cambio climático o la crisis financiera internacional reciente, y otros quizás más importantes, como la felicidad, el sexo o, incluso, el fútbol. Compartiremos los inconvenientes que genera pensar que los humanos podemos ser calculadores como pretenden los economistas. Y hasta les echaremos una mirada a algunos de los problemas más arraigados de la sociedad argentina.

Te propongo que experimentemos juntos cómo la economía aborda cuestiones de todos los días, pero también cómo nuestros razonamientos más habituales nos pueden servir para entender de economía. Y combinar ambas visiones para tener un pequeño diagnóstico de dónde está parado nuestro país y qué podemos hacer para mejorar su situación.

He intentado volcar en estas páginas mi experiencia personal como economista en tres áreas distintas. He dedicado algún tiempo a la investigación y la docencia. Di clases en colegios secundarios y en universidades de acá y de afuera, tanto en grado como en posgrado. Ahora sumo a mis quehaceres una columna en *Perros de la calle*, el programa radial de Andy Kusnetzoff. Espero que la combinación de estos ámbitos, con sus especificidades y códigos propios, me sea útil para poder transmitir algunos conceptos de una manera más amena, menos técnica.

Por otra parte, he trabajado durante años, y aún lo hago, como consultor para empresas. Muchos de mis clientes han sido y son bancos de Wall Street. Por eso creo entender cómo funcionan algunas cosas en ese extraño ámbito de lo financiero que ha generado gran parte de los problemas que vemos hoy en tantos países.

Pero seguramente mi tarea más conocida haya sido en el sector público. Trabajé en el Banco Central como asesor de su presidente, luego me desempeñé como ministro de la

Producción de la Provincia de Buenos Aires y después me tocó dirigir dos años completos el Banco Provincia, tras lo cual fui ministro de Economía y Producción durante un breve período.

Siento que todos los pasos que he dado me enriquecieron de alguna manera. Con aciertos y errores, cada una de esas responsabilidades asumidas me permitió ampliar las perspectivas y desarrollar visiones más complementarias y eclécticas sobre ciertos temas, que intenté volcar aquí.

Escribir un libro suele ser una tarea ardua. Y el esfuerzo es inútil si termina siendo aun más difícil leerlo. He tratado de que éste no sea el caso: quise divertirme al hacerlo para que vos también pudieras entretenerte mientras recorrés sus páginas.

El resultado final de tanto trabajo es *Economía 3D*. Espero que lo disfrutes.

Martín Lousteau

HOMBRE EXTRAÑO



George Bernard Shaw dijo una vez: "El hombre que escucha la voz de la razón está perdido, porque la razón esclaviza las mentes de todos aquellos que no son lo suficientemente fuertes como para domarla". Este pensamiento resume uno de los principales desafíos que se le plantean a la economía en estos días: que todas sus teorías están pensadas a partir de un hombre extremadamente racional y egoísta. Sin embargo, a menudo nuestro cerebro nos convence de actuar de una

Sin embargo, a menudo nuestro cerebro nos convence de actuar de una determinada manera cuando, si nos detuviéramos un instante a reflexionar, lo razonable sería completamente distinto.

1.1. Más que un disco rígido

Cajas mentales y el psicólogo Nobel de Economía

Imaginate que vas a una casa de electrodomésticos a comprar un LCD que cuesta 6.000 pesos. Estás por pagar y tu pareja te dice que a la vuelta la competencia tiene el mismo modelo a 5.980 pesos. ¿Qué hacés? ¿Caminás las dos cuadras para ahorrarte 20 pesos?

Ahora imaginate que ese día tu sobrino cumple años y pensaste en regalarle un oso de peluche que viste a 40 pesos. Esta vez, cuando vas a pagar, tu pareja te dice que a la vuelta, en otra juguetería, vio el mismo juguete a 20 pesos. Por el osito que cuesta la mitad, ¿acaso no caminarías las dos cuadras?

En el caso del LCD, probablemente considerás que ahorrar 20 pesos en 6.000 es poco, y no estarías dispuesto a realizar el esfuerzo. Pero en el caso del oso para tu sobrino querido, ahorrar 20 pesos en 40 te parece mucho y sí lo harías. Lo llamativo es que en ambos casos la disyuntiva es idéntica: ¿vale la pena caminar dos cuadras para quedarme con 20 pesos más en el bolsillo?

Lo que pasa es que uno pone esos idénticos 20 pesos en distintas "cajas mentales". Cajas mentales tan simples como "LCD" o "Regalos para mi sobrino". Y si uno ya decidió comprar un LCD para ver los partidos de su equipo, ahorrarse 20 pesos en la caja "LCD" no es relevante. En cambio, ahorrarse 20 pesos en la caja "Regalos para mi sobrino" nos hace sentir un genio de los negocios.

Estás yendo a un recital de tu grupo favorito. En tu bolsillo llevás la entrada, que te costó 100 pesos y otros 200 pesos en efectivo. Cuando llegás a la puerta, te das cuenta de que perdiste la entrada. Todavía hay disponibles en la boletería. ¿Te comprás otra?

Ahora imaginate que vas con 300 pesos al recital y la idea de adquirir el ticket ahí. Al llegar te das cuenta de que te desaparecieron 100 pesos de tu bolsillo. ¿Te das media vuelta y te retirás apesadumbrado por el contratiempo o la comprás de todas maneras?

La mayor parte de la gente desiste de comprar en el primer caso pero lo hace en el segundo. Es curioso. Si te ponés a pensar, las situaciones son idénticas y los resultados deberían ser similares. En el primero llevás tres papelitos que valen 300 pesos con la intención de ver en acción a un grupo que te gusta. Al llegar al lugar, sólo te quedan 200 pesos. Si te gastás 100 pesos en ingresar, ves el show y te quedás con otros 100 pesos para después. Y en el segundo... ies exactamente lo mismo!

Lo que pasa es que tu cerebro nuevamente asigna cada circunstancia a una caja mental diferente. Pagar 200 pesos por una entrada que vale 100 es un disparate, pero perder 100 pesos de nuestra cuenta de gastos generales parece mucho menos relevante.

Esto, que a cualquiera le puede resultar una simple curiosidad, para la economía es un reto. Las leyes económicas dicen que el dinero es fungible, es decir que los 20 pesos de uno y otro caso tienen el mismo poder de compra, y por lo tanto valen lo mismo. De hecho, cuando los uses nadie va a notar la diferencia de dónde los conseguiste. Pero, como vemos, las personas no siempre nos comportamos de acuerdo con estas leyes, y entonces aparecen diferencias entre ciencia y realidad.

La trampa de las cajas mentales no discrimina por nivel de conocimiento de la teoría

económica. Una vez hablé de este tema en la radio, y al rato recibí un mensaje de Guillermo, un amigo que posee un doctorado en Economía en la prestigiosa London School of Economics and Political Science. Decía: "Me voy de viaje de trabajo esta semana. Me dieron tres veces más de lo que pensé que me iban a dar en concepto de viáticos no reintegrables". Pensamiento instantáneo: Me gasto *tutti*. Pero en el fondo es plata, ¿no? ¿Por qué no guardarla? Porque está en la caja mental "Viene de arriba, así que vale todo…"

¿Qué pasa cuando una disciplina como la economía se basa en supuestos equivocados? Es evidente que llega a conclusiones también equivocadas. Por eso, para un economista no es fácil reconocer una particularidad central de su teoría: sus leyes fueron pensadas basándose en el supuesto de un hombre superior y racional al extremo. En otras palabras, así como la física mide fenómenos en las condiciones ideales y ficticias del vacío, la economía fue pensada a partir de un hombre irreal que actúa de acuerdo con principios estructurados y predecibles. Ahora tal vez podamos entender cómo un buen día del año 2002 el Premio Nobel de Economía quedó para... un psicólogo.

Que el israelí-estadounidense Daniel Kahneman recibiera, junto a Vernon Smith, semejante reconocimiento significó un empujón para bajar del pedestal al "*Homo economicus*", un ser hipotético, egoísta, siempre frío y calculador a la hora de tomar decisiones. Kahneman fue un pionero en incorporar al análisis la posibilidad de que el hombre siga comportamientos aparentemente carentes de lógica.

A partir de ese momento, la economía se acercó todavía más a los maravillosos misterios del comportamiento humano. Tal vez lo más interesante de la influencia de los teóricos de la llamada "economía del comportamiento" es que ahora prestamos más atención a esas supuestas anomalías, o tenemos más elementos para explicarlas y predecirlas.

Nuestro cerebro nos juega algunas pasadas inexplicables. Una vez pinché una goma del auto y fui a una gomería con la idea de cambiarla por una nueva. La persona que me atendió me explicó que era mejor cambiarlas siempre de a pares y me sugirió que la reparara y la intercambiara por la de repuesto, que estaba en condiciones un poco mejores. Como si fuera una comedia, a los dos días apareció otro neumático pinchado. Estoy lejos de considerarme una persona zen, pero la situación no me puso fastidioso. Todo lo contrario: estaba aliviado porque iba a tener una excusa para comprar dos gomas nuevas y resolver el tema definitivamente. En otras palabras, gastar, en menos de una semana, una pequeña fortuna que no estaba en mis planes para poner el auto en condiciones me generó satisfacción. Como si el costo adicional de la última pinchadura se compensara con el hecho de eliminar de una de mis cajas mentales el inconveniente de estar pendiente de los neumáticos. Lo curioso es que podría haberlo hecho antes.

Ser consciente de estos trucos de la mente no sólo es importante para alterar en el sentido correcto algunas predicciones que la teoría económica suele hacer. También puede permitir que te liberes de la trampa y tomes tu decisión con más tranquilidad y menos cargo de conciencia.

Imaginate que sacaste un abono para tomar clases de tenis con un muy buen profesor. Te levantás a las 7 de la mañana y hace un frío polar. Mirás por la ventana y está nublado, hasta parece que va a llover en cualquier momento. ¿Qué hacés? ¿Vas a la clase o te quedás durmiendo bien tapado un rato más? Ahora imaginate la misma situación pero con la diferencia de que la clase de tenis te la ganaste en un sorteo del trabajo.

Está claro que en el segundo caso la mayoría de las personas se queda en casa. En

cambio, muchos de aquellos que tuvieron que pagar la clase deciden salir al frío de muy mala gana con la posibilidad de arruinarse el día...

Quizás la pregunta adecuada para hacerte si estás en casa con calefacción y afuera hace un frío de locos es "¿cuánto estarías dispuesto a pagar por quedarte adentro y calentito?". Si la cifra es igual o superior al costo de la clase, es mejor que te olvides de cómo la conseguiste. Es una buena forma de transformar lo que te parece una pérdida en una ganancia. Ojo, no estoy incentivando la pereza ni la falta de constancia. Si haber pagado es tu forma de comprometerte, adelante. Sólo te propongo que mires tus decisiones de formas alternativas, para que tu satisfacción no sea presa de una mera mala pasada de tu cerebro.

1.2. Cajas chicas, cajas grandes

Préstamos, negocios, riesgos y el rol de los bancos

Hace un tiempo, una prima se estaba mudando y me pidió que le guardara (y cuidara) 5.000 pesos que tenía ahorrados. Meses más tarde la encontré en una reunión familiar y me consultó si era una buena idea tomar un crédito personal de 3.000 pesos a doce meses para comprar una laptop. El diálogo que tuvimos ante algunos familiares fue más o menos el siguiente:

Yo: Acordate de que todavía tengo tus ahorros, y si sacás un crédito vas a pagar en intereses el equivalente al 70% anual.

Prima: Prefiero pagar intereses y dejar los ahorros por cualquier cosa.

Yo: Pero vas a pagar casi 1.000 pesos de intereses. Vas a pedir prestados 3.000 para devolver 4.000.

Prima: Entiendo, pero me siento más segura con el préstamo.

Yo: Hagamos lo siguiente: yo te presto al 20%.

Prima: Buenísimo. iMe voy a ahorrar un montón en intereses!

Yo: Te das cuenta de que te voy a prestar tus propios 3.000 pesos, ¿no?

Prima (piensa un segundo, después se ríe): Ah... Claro... Ahora entiendo cómo funcionan los bancos.

Todo este asunto no es algo que ocurra sólo en las familias. Cuando fui presidente del Banco Provincia, conocí grandes empresas que tenían un plazo fijo y lo ponían en garantía para tomar un crédito. Igual que mi prima, los gerentes financieros de estas grandes empresas le estaban dando al banco ahorros por los que recibían intereses pequeños, y pidiéndole a su vez préstamos por los que pagaban intereses elevados.

Una explicación posible es que en muchas personas la caja mental "Crédito" va por un camino separado de la caja "Ahorro" o "Inversión". Con esto no quiero decir que endeudarse esté mal; a veces endeudarse es conveniente. Lo que quiero decir es que hay que estar atentos a las cajas mentales, para que no nos hagan cometer errores.

Hablando de bancos, quizás podamos analizar un poco el rol del sistema financiero. No sé si es tu caso, pero hay mucha gente, casi todos menos los banqueros, que detesta a los bancos. Tal vez porque a veces cobran tasas de interés demasiado altas, o porque cuando vamos a pagar un servicio nos topamos con una cola interminable, o porque en alguna crisis no devolvieron los ahorros. Sin embargo, y aunque duela aceptarlo, los bancos cumplen un papel muy importante en la economía.

Supongamos que mi sueldo es de 5.000 pesos y todos los meses me sobran 500 pesos, que ahorro en una alcancía. Y que como yo hay muchas personas.

Ahora imaginate que hay una pequeña fábrica que quiere comprar una máquina que cuesta 5.000 pesos. Pero esta empresa no tiene hoy el dinero y necesita que alguien se lo preste.

Si viviésemos en una pequeña comunidad donde todos se conocen, probablemente podríamos organizarnos y entre varios le prestaríamos los fondos a la empresa a cambio de un interés. Pero la realidad es diferente: no vivimos en una pequeña comunidad y las personas que tienen excedentes no necesariamente saben evaluar la capacidad de repago de una pyme o de una persona que va a endeudarse. Y quienes necesitan el dinero no pueden

identificar fácilmente a los que se lo podrían facilitar. Para eso hay especialistas; para eso están los bancos. Los bancos son intermediarios financieros que sirven de enlace entre los que tienen más dinero del que usan y aquellos que necesitan más dinero del que tienen.

En definitiva, las personas con excedentes pueden invertirlos en un depósito bancario a cambio de un interés (conocido como tasa pasiva) y aquellos que requieren fondos pueden también recurrir al banco para tomar un préstamo pagando intereses (en este caso conocido como tasa activa).

El problema es que los bancos no son entidades benéficas, sino que funcionan como cualquier negocio: quieren ganar dinero. Entonces el interés que le cobran al tomador de un préstamo va a ser mayor que el que le pagan al ahorrista por sus depósitos. Y con la diferencia entre la tasa activa y la tasa pasiva los bancos pagan sueldos, alquileres y el teléfono, entre otras cosas, y les sobra, generalmente, como para que sus dueños pasen unas (cuantas) lindas vacaciones en Europa con sus familias.

Supongamos que tenés una muy buena idea para producir algo novedoso que la gente querría comprar. Sin crédito bancario, tendrías que ahorrar o ver si algún conocido te presta el dinero para llevar adelante tu proyecto. Éste sería más pequeño de lo que te gustaría, y el producto probablemente sería más caro, porque lo harías en menores cantidades.

Si los bancos te prestaran a tasas razonables, podrías empezar con una escala mucho mayor y todos saldrían ganando. La gente, porque al haber más unidades de tu producto éste sería más barato; vos, porque venderías más y ganarías más dinero; el banco, porque haría una diferencia con el préstamo; y los ahorristas, porque los bancos podrían pagarles más por sus depósitos. Como ves, el crédito es para la economía como la sangre que fluye mejor y con más oxígeno dentro de un cuerpo. Si funciona bien, hace que todo se desarrolle mejor.

Los bancos son también un negocio muy particular porque, al revés que el resto, su negocio está primordialmente basado en dinero que no es propio sino de los depositantes. Es por eso que, a diferencia de, por ejemplo, un kiosco, son regulados y controlados por alguien. Ese alguien es el Banco Central, y su rol supervisor es vital porque, al prestar gran parte de los depósitos, los bancos no tienen en cada momento todo el dinero de sus depositantes sino sólo una parte del total. Por este motivo cuando hay pánico y todos corren al mismo tiempo a retirar sus ahorros, los bancos no pueden devolverlos.

Esta explicación no debería generarte temor. Así funcionan en todos lados, aunque a los argentinos las experiencias pasadas nos lleven a desconfiar. Hay un conocido conductor de televisión que cierta vez fue a Miami y pidió que le dejaran ver todos sus ahorros. El gerente se extrañó mucho, pero ante la insistencia no tuvo más remedio que ir a la bóveda general de la entidad, juntar una cantidad de dinero equivalente al depósito en cuestión y mostrársela.

En un mundo perfecto los bancos compiten mucho entre sí, lo cual hace que sean baratos; y como están bien controlados, no entrañan riesgos. Imaginate que para darte un crédito los bancos se pelearan como los supermercados con las ofertas. Lamentablemente, rara vez es así. A veces abusan de la falta de conocimiento de la gente y de la prescindencia del regulador para cobrar en exceso. Quizás te destratan aprovechando que no existen demasiadas alternativas. Otras veces las crisis hacen que no puedan devolverte tus ahorros. Y otras se enceguecen tanto con obtener ganancias que terminan generando grandes descalabros, como en la actual crisis financiera mundial.

Lo importante es que los bancos no son malos en sí mismos. Bien administrados y bien controlados, deberían ser un motor fundamental del crecimiento económico de un país,



1.3. Ilusión monetaria

¿Qué valor le asignamos al dinero?

Ganás un sorteo realizado por un importantísimo banco. Para el premio podés optar entre cobrar 200 pesos hoy o 250 en un mes. Es muy probable que no me equivoque si arriesgo que elegirías los 200 hoy, ¿no? Ahora te cambio un detalle. ¿Qué pasa si las alternativas consisten en 200 en seis meses o 250 en siete? Si cambiaste de opinión y ahora optaste por los 250 deberías tener en cuenta que dentro de medio año la decisión a tomar será exactamente igual a la del primer caso, y aun así habrás elegido lo contrario.

No es fácil hacer comparaciones a futuro. Y encima hay contextos que confunden más, como cuando hay inflación alta. En esas condiciones se puede producir lo que se denomina "ilusión monetaria".

Imaginate que gastás 2.000 pesos por mes en compras en el supermercado y que tu sueldo es de 5.000. No hay nada de inflación. Vas progresando en tu trabajo y al año te aumentan el sueldo un 4%, con lo que pasás a ganar 5.200 pesos.

Ahora cambiemos por esta otra situación. A fin de año te aumentan el sueldo a 6.000 pesos pero la inflación es del 20%. Eso implica que a la hora de cobrar tu nuevo salario la cuenta del supermercado se elevó a 2.400 pesos.

En el primer caso podías hacer 2,5 compras con tu sueldo desde el primer mes hasta el decimosegundo. Y al principio del nuevo año tus ingresos te alcanzarán para 2,6 compras. Es decir que tu poder adquisitivo subió.

En el segundo ejemplo, al llegar el mes trece podrás realizar solamente 2,4 compras. A pesar de haber subido en términos nominales, el valor real de tu salario cayó. Además, en el mes seis la inflación habrá acumulado 10%, llevando tu gasto en supermercado a 2.200 pesos cuando todavía ganás 5.000 pesos, lo cual hace que tu poder de compra sea de menos de 2,3 veces tu carrito mensual.

Como verás, a pesar de que 6.000 pesos parecen mucho más que 5.200, en un contexto inflacionario te pueden generar menos capacidad de compra, lo cual los convierte, en realidad, en menos.

Algo similar está ocurriendo actualmente en la Argentina con el dinero que uno ahorra en un banco. Con una inflación de alrededor de 25%, al dejar tu plata en la caja de ahorro, la misma pierde un quinto de su valor en un año. Hacer un plazo fijo al 10% sólo reduce un poco la pérdida, llevándola al 12%.

Pensarás que pasa exactamente lo contrario cuando comprás algo en cuotas y sin interés. Y tenés razón, pero sólo parcialmente. Es cierto que pagás cero de intereses aun cuando la inflación es elevada. Pero al comprar algo en cincuenta cuotas, financiación que supo ponerse de moda en algún momento, incurrís en otros gastos.

En primer lugar, estás recibiendo todos los meses un resumen de saldo de tu tarjeta, que se cobra. En segundo término, debés pagar un seguro de vida para cubrir, ante la eventualidad de tu muerte, el monto que aún no cancelaste, y posiblemente algún otro gasto administrativo. Finalmente, el tener la tarjeta vigente por el término de más de cuatro años te fuerza a pagar el costo anual de su renovación.

Adquirir en cincuenta pagos un LCD de 32 pulgadas que cuesta 4.000 pesos va a dar lugar a cuotas mensuales de 80 pesos. Pero a ello le tenés que sumar el envío del resumen, que puede rondar los 15 pesos. A su vez, habrá que pagar cuatro renovaciones cuyo costo irá subiendo año a año. Imaginemos que es de 360 pesos en promedio, es decir el equivalente a 30 pesos mensuales. Y el seguro de vida más otros gastos administrativos puede rondar el 4% anual del saldo, es decir un promedio de 7 pesos por mes.

Entre todo, la cuota promedio ya no será de 80 pesos sino de 132. Y así, la tasa que implícitamente estás pagando es casi del 30% anual. Si prestás atención a tu resumen podrás hacer tus propios cálculos de cuál es el costo financiero de estos esquemas "sin interés".

Cuando te ofrecen prestarte 1.000 pesos para que devuelvas en veinticuatro cuotas de 60, uno puede tentarse y pensar que la suma de los pagos alcanza 1.440 pesos. Y que entonces uno pagó 44% en dos años, es decir 22% anual aproximadamente. La realidad es bien distinta, ya que cuando se pagan las cuotas se abonan intereses pero también se cancela parte del capital. Entonces, al terminar el primer año ya debés mucho menos que al principio, y cerca del final del préstamo tu deuda es casi nada, por lo que los porcentajes se calculan sobre valores cada vez más bajos.

Ello implica que es erróneo calcular los intereses sobre el total. Si los números se hacen correctamente, la tasa de interés anual que estás pagando en nuestro ejemplo es de 45%, es decir el doble de lo que creías. Y si las cuotas fueran de 75 pesos, la tasa sería del 87%, casi dos veces más. Mientras al tomador lo puede engañar el hecho de que 15 pesos más o menos por mes no le hacen una diferencia mayor, el prestamista está duplicando su rendimiento.

Este tipo de explotación es muy común entre aquellos que se dedican al crédito para consumo de los sectores de menores ingresos. Y como si ello fuera poco, algunos elementos de marketing pueden inducir a la gente a tomar el crédito aun con costos más elevados. Un trabajo que llevó a cabo un equipo de investigadores en conjunto con una entidad sudafricana que se dedica a este tipo de préstamos demostró que al incluir un solo ejemplo claro de repago, cifras de cuánto dinero se podía perder si se sacaba el crédito con un competidor más caro y fotos de gente sonriente con la cual el potencial cliente podía identificarse, era posible elevar las tasas de interés hasta 4%, con el enorme impacto que hemos visto que ello implica para el rendimiento del prestamista.

1.4. Tachame la doble

Engaños y probabilidades

Cierta vez me llamaron del programa *Metro y medio* porque su conductor, Sebastián Wainraich, estaba discutiendo con Pablo Fabregas acerca de estadística y precisaban un jurado. Uno sostenía que si, al tirar una moneda, había salido "cara" nueve veces seguidas, era más probable que el próximo tiro resultara "ceca". El otro pensaba que las probabilidades eran exactamente iguales para cada alternativa.

¿Quién tenía razón? En primer lugar, si al arrojar la moneda al aire nueve veces seguidas siempre te encontraste con el mismo resultado, harías bien en revisarla. Antes de apostar, fijate que no tenga dos caras iguales, por ejemplo. Porque las probabilidades de que ocurra algo así son sólo de dos en mil.

Esto te puede llevar a pensar que casi con seguridad el próximo tiro debería ser distinto a los nueve anteriores. Sin embargo, te equivocás. Una vez hechos los tiros previos, cada nueva ejecución es independiente de lo ya ocurrido. Pensá, por ejemplo, que mientras Sebastián y Pablo están jugando por décima vez, llegás vos. Si tenés certeza de que la moneda no está amañada, ¿cuántas probabilidades le asignás a cada resultado? Cincuenta y cincuenta, ¿no?

Eso significa que si apostás 5 pesos tenés tantas chances de perder como de ganar, por lo que sólo lo harías contra 5 pesos de tu oponente. Si en los tiros anteriores salió cara, y pensás que ceca tiene más chances, ¿estarías dispuesto a apostar 10 pesos a ceca contra 5 pesos del que opta por cara? Si lo hacés sistemáticamente vas a perder mucho dinero.

Sin embargo, mucha gente tiene la ilusión de que ello no es así. Lo que confunde es no poder separar la probabilidad de que se dieran todos esos extraños resultados previos con la del evento por venir.

Quizás con otro ejemplo te quede más claro. La probabilidad de que estés viajando en avión, que haya un desperfecto grave, que aterricen sanos y salvos en el agua y que al evacuar te golpees fuertemente es extremadamente baja, casi inexistente. Ahora, si el accidente ocurrió de veras y ya estás saliendo a las apuradas por la puerta de emergencia en medio del caos, la probabilidad de que te lastimes es mucho más alta.

De igual forma, es muy improbable que salga cara diez veces seguidas. De hecho, hay una sola manera de que eso suceda, y es que en cada uno de los tiros salga cara. Y hay muchas maneras de que no pase. Basta que salga ceca una sola vez en cualquiera de los tiros. Que salga dos veces. O tres. O nueve. O que salgan cuatro caras y luego cinco cecas. O que se alternen las caras y las cecas. Por eso es tan poco probable obtener todas las caras seguidas. En cambio si ya salieron las nueve, en el próximo tiro hay sólo una manera de que salga cara y sólo una de que salga ceca, por lo que las probabilidades son iguales.

Nuestra mente no está tan preparada para calcular rápida y correctamente las probabilidades del complejo mundo de hoy. Cuando surgió el ser humano, todo era más sencillo: menos gente en nuestro entorno, menos alternativas, exposición a un número más reducido de situaciones. El cerebro estaba programado para reaccionar rápidamente ante ciertos riesgos, como un depredador persiguiéndonos. Hoy, salvo que nos pongamos a hacer

rigurosas cuentas, nuestra mente estima probabilidades de una manera sencilla pero primitiva. Y muchas veces equivocada.

Uno de los motivos por los que caemos en errores al analizar situaciones inciertas es que nuestra mente tiende a juzgar las chances de ocurrencia de determinado acontecimiento de acuerdo con la facilidad con que hallamos recuerdos de eventos similares.

Naturalmente, la comunicación permanente y masiva afecta lo que queda impreso en nuestra memoria, y es por ello que nos equivocamos en ciertas apreciaciones. Hay una tendencia a recordar más lo terrible de un evento que su probabilidad de ocurrencia.

Recordá la psicosis generada con la gripe A (H1N1), a veces llamada porcina, y su presencia en los medios. La gripe estacional habitual afecta a entre tres y cinco millones de personas en todo el mundo y causa entre 250.000 y 500.000 muertes, pero rara vez se gana un titular en la tapa de un diario. En cambio, la gripe porcina se transformó en furor mediático. Finalmente, el Centro de Control y Prevención de Enfermedades de los Estados Unidos estima que en ese país las muertes por H1N1 fueron la mitad de las de una gripe estacional promedio.

De la misma manera nos puede aterrorizar viajar en avión. Sin embargo, según el Consejo Nacional de Seguridad de los Estados Unidos, es setenta veces más probable morir a causa de un accidente terrestre que de uno aéreo. Claro que la marca que dejan en nuestra mente las noticias de cada uno de ellos es bien distinta. Las grandes catástrofes, como terremotos, tsunamis, pandemias y actos terroristas captan fácilmente nuestra atención. Y la emoción que los acompaña los hace parecer más comunes de lo que en rigor son.

Mientras en los Estados Unidos mueren cerca de 38.000 personas por año en accidentes de auto, la probabilidad de perecer en uno de avión es de menos de 1 en 10 millones. Pero inmediatamente después del 11 de septiembre de 2001 mucha gente dejó de viajar en avión. De hecho, 1,4 millones de personas en el mundo alteraron sus planes de viaje. Y una gran cantidad optó por hacerlo por tierra, cuando en realidad es más riesgoso. Por ese cambio, se estima que sólo en los tres meses posteriores al ataque a las Torres Gemelas fallecieron 1.000 personas más que lo común en accidentes de tránsito.

Más allá de este efecto de distorsión que genera la enorme visibilidad de algunos riesgos, también ocurre a veces que otros factores, como la ansiedad por utilizar la información velozmente, entorpezcan el camino de nuestros cálculos.

Para verlo claramente, analicemos la siguiente situación. Se estima que en la Argentina hay alrededor de 120.000 personas infectadas con VIH, lo que representa tres de cada mil personas, aproximadamente.

De acuerdo con los estándares de la metodología más habitual, de cada mil tests positivos, 15 son falsos positivos (98,5% son correctos). Y de cada mil negativos, 3 son falsos negativos (99,7% son correctos).

Toda la población es sometida al examen. El tuyo sale positivo. Viendo el desempeño de los tests, pensás que tenés 98,5% de probabilidad de estar infectado con VIH y te desesperás.

Ahora bien, eso es lo que pasa si nos quedamos en la superficie de la información. Pensemos un poco más en profundidad lo que está ocurriendo. Entre los 40 millones de ciudadanos, hay 120.000 seropositivos y 39.880.000 seronegativos. De los primeros, habrá tres de cada mil que obtendrán un falso negativo, es decir, solamente 360 individuos, mientras que 119.640 recibirán verdaderos positivos. De los segundos, habrá quince de cada mil que serán falsos positivos, es decir 598.200 personas, y 39.281.800 verdaderos negativos.

Cuando el laboratorio mira todos los negativos, se encuentra con que tiene un total de 39.282.160. De éstos sólo 360 son falsos negativos. Es decir que aquel que obtuvo negativo está muy seguro, ya que la chance de falso negativo es de sólo cuatro en un millón. Pero para los positivos es distinto. Hay un total de 717.840 casos, con 119.640 verdaderos y 598.200 falsos. Es decir que solamente el 16,7% del total está realmente infectado. Es por este tipo de razonamientos que se exige un segundo test.

Claro que en la vida real éstas no serán las proporciones ya que no se hacen test los 40 millones sino una cantidad mucho menor. Pero aun así, antes de preocuparte en exceso, es mejor hacerte un segundo test.

Yendo más allá de los resultados de supuestos análisis de sangre, lo que es recomendable es que no des por sentada la información con la que contás sólo porque creas entenderla perfectamente. Todo en esta vida tiene segundas lecturas, y el sentido común puede hacerte tomar decisiones basadas en datos que tu mente procesa automáticamente y ubica en cajas que, muchas veces, no son las que corresponden. Lo que sí corresponde es que antes de tener relaciones hagas el esfuerzo de abrir esa caja de preservativos que está ahí nomás, en la mesita de luz.

1.5. Trucos de-mentes

Comparaciones mentales y decisiones complicadas

La filosofía budista suele decir que una de las causas de la infelicidad es nuestra tendencia a comparar y compararnos. Con los demás, con lo que podría ser o haber sido, con lo que fuimos. Evolutivamente estamos preparados para hacer esos análisis. Sin embargo, realizarlos obsesiva y permanentemente puede generar una sensación de insatisfacción casi continua. Y los problemas no se terminan ahí. Parece que recurrir a esa práctica ni siquiera garantiza resultados en el mundo menos espiritual y más material.

Comparar alternativas puede parecer una manera muy rigurosa de tomar nuestras decisiones, muy superior a elegir sin meditar. Nuestro cerebro está preparado para comparar y optar rápidamente en temas que hacen a nuestra supervivencia como especie. Sin embargo, cuando intentamos utilizar este mecanismo para los problemas cotidianos de nuestra vida actual, parece fallar.

Estás buscando trabajo y te dan a elegir entre dos alternativas. En la primera vas a ganar 6.000 pesos por mes en el primer año, 5.000 en el segundo y 4.000 en el tercero. En la segunda, la oferta es de 3.000 pesos en el primero, 4.000 en el segundo y 5.000 en el tercero. ¿Por cuál te inclinás?

La suma de lo que ganarías en los 36 meses en el primer caso es de 180.000 pesos; en el segundo, 144.000. Es una diferencia significativa, que equivale a 1.000 pesos más cada mes de los tres años que permanezcas en tu empleo. Sin embargo, la mayoría de la gente opta por la segunda alternativa: prefiere salarios crecientes a decrecientes, independientemente de si la suma total es menor.

En realidad la decisión está muy relacionada con nuestra tendencia a comparar los eventos actuales con el pasado. Y dada esta propensión, es sencillo ver por qué caemos en el truco de las ofertas que se nos presentan como rebajas: el típico cartel de "Antes" con un precio tachado y el "Ahora" con el nuevo.

Si creés que tu inteligencia te hace inmune a estos efectos, podés probar con un simple ejercicio. Abrís el diario y ves que una casa de electrodomésticos vende la nueva Playstation, que normalmente cuesta 4.000 pesos, a 3.200. ¿Corrés a comprarla?

Ahora imaginate otra situación: hojeando el periódico encontrás que la consola de juegos está en oferta por 2.000 pesos. Salís rápido en busca de ella, pero al llegar el vendedor te explica que había un cupo limitado a ese precio, pero que de todas maneras podés comprarla a 3.000. ¿Lo hacés? Probablemente no. Sin embargo, este precio es aun menor que el del ejemplo anterior.

Naturalmente, no sólo comparamos con el pasado sino también entre alternativas presentes, y en esos casos tampoco estamos exentos de caer en trampas o engañarnos con las pequeñas decisiones cotidianas. Supongamos que, aunque estime vender pocas botellas al año, el dueño de un restaurante decide incluir en la carta de vinos algunos con precios exorbitantes. ¿Por qué ocupar lugar en las cavas si esos vinos tan caros se venden muy de vez en cuando? La explicación es sencilla y no solamente está relacionada con la rentabilidad de esas botellas. Hay un fenómeno conocido como "aversión a los extremos" en el cual el

añadido de alternativas que tengan características distintivas muy marcadas (sean positivas o negativas) acrecienta la posibilidad de que la elección caiga sobre opciones de características intermedias.

En el ejemplo de la carta de vinos sería así. Si hay un vino de la casa a 10 pesos, otro intermedio a 20 y un tercero a 30, al dueño del restaurante le convendría agregar en la carta un cuarto de 70 pesos. De esa forma, lograría vender más vinos de 30 pesos. Es sencillo pero no falla. La gente siente aversión por los extremos y tiende a elegir "los del medio". Y, como verás, en esto tampoco somos razonables. Si prefería el vino de 20 pesos al de 30, ¿por qué agregar el de 70 pesos altera mi decisión? Es como ir a cenar y preferir el flan al helado para el postre, hasta que sabés que también hay ensalada de frutas y entonces te inclinás por el helado...

Las alternativas marean. Agregar opciones puede hacerte cambiar de opinión y no sólo por evitar los extremos. Imaginate que te dan a elegir entre dos personas para salir en una cita. Ambas son muy atractivas, sólo que una lo es de una manera típicamente rubia y la otra clásicamente morocha. No conozco tus gustos, así que elegí la que más te plazca.

Ahora te cambio el escenario: de la belleza que elegiste, ya sea rubia o morocha, ahora hay dos ejemplares parecidos. Y sigue estando la otra. En este nuevo caso con tres alternativas, ¿dónde recae tu decisión? Varios estudios muestran que agregar opciones similares reduce la apetencia por los pertenecientes a ese grupo, mientras que incorporar opciones inferiores a una alternativa mejoran la percepción de esta última.

Para decidir también solemos comparar con lo que ya tenemos, y eso genera interesantes anomalías. Algunas veces he recibido de regalo buenas botellas de whisky o vino, de un precio que jamás pagaría. Curiosamente, tampoco vendería las que tengo. Es decir que si tuviera que comprarlas las valoro en menos del precio que tienen, pero a la hora de deshacerme de ellas es exactamente al revés.

Este efecto fue probado en un experimento en la Universidad de Cornell. Se dividió aleatoriamente una clase en dos, y a una mitad se le regalaron tazas con el logo de la universidad. Luego se armó una subasta para recaudar fondos en la cual los que tenían tazas debían vendérselas a los otros. A pesar de que no había nada que los distinguiera, mientras los compradores no aceptaban pagar más de 2,75 dólares por un ejemplar, los vendedores no se desprendían del objeto por menos de 5,25 dólares. Poseer algo te hace valorarlo más.

Como podés ver, hay infinidad de ejemplos que muestran que, a la hora de tomar decisiones, somos menos racionales de lo que la teoría económica pretende y mucho más manipulables. Es posible que el contexto en el que las alternativas se nos plantean modifique nuestras preferencias, y eso es algo que no sólo los expertos en marketing deberían saber sino vos también, para evitar caer en las trampas.

1.6. Sesgo de supervivencia

Éxitos, fracasos y falsos referentes

A los humanos nos gusta encontrar principios por los que guiarnos. Nos dan tranquilidad y reducen la ansiedad, algo que es particularmente importante en los tiempos que corren.

Quizás éste sea el motivo por el que los libros de autoayuda de toda índole están en auge. Gran parte de ellos contiene técnicas orientadas a elevar el bienestar personal del lector. Suelen sugerirte que el mundo ha multiplicado la receta de las comidas rápidas a todos los ámbitos y que ello es una fuente sustancial de angustia. Te recomiendan, entonces, que intentes abstraerte de la velocidad del mundo que te rodea y que vuelvas a los ritmos naturales y lentos. iPero lo hacen en ciento cincuenta páginas de rápida y fácil lectura! Es decir te prometen una felicidad instantánea, contradiciendo su propio diagnóstico y constituyendo, así, una gran paradoja.

Algunos de esos libros intentan explicarte cómo hacerte millonario o ser creativo o tener más éxito con el sexo opuesto. Y para extraer sus fórmulas mágicas acostumbran analizar la vida de personas que son referentes en cada una de esas áreas.

Suelo desconfiar de estos textos por dos motivos principales: primero, porque si lograr esos cometidos fuera tan simple como seguir una receta, todos lo habrían hecho; y segundo, porque deducir lecciones generales a partir de unos pocos casos concretos es un método extremadamente cuestionable.

Si tomás a un grupo de inventores exitosos verás que todos han sido muy persistentes en sus esfuerzos. Ese descubrimiento te puede llevar a creer que ésa es la clave. Pero muchos de los que siguen fracasando y pasan inadvertidos también son insistentes. Y al comprometer sus ahorros y su tiempo en la búsqueda, esa tenacidad puede llevarlos a la ruina personal y de su familia.

Muchísimas veces en la vida la muestra de la que se dispone la componen sólo aquellos que han tenido éxito, ya que los demás desaparecieron en el camino. Y ello lleva a extraer conclusiones equivocadas. Este efecto ilusorio tiene un nombre: "sesgo de supervivencia".

Imaginate la siguiente situación en un casino donde hay 5.000 personas jugando. Separamos 2.048 y les ponemos unas vinchas con antenas metálicas en la cabeza, tras lo cual las llevamos a jugar ruleta a una sala aparte. Su consigna: tienen que elegir entre rojo o negro (el cero está excluido en esa ruleta). Cada uno tiene 50% de probabilidades de acertar y el que no lo hace debe irse. Después de una primera tanda completa quedarán 1.024 que participan de una nueva ronda, tras la cual permanecen 512 y así sucesivamente. Tras diez vueltas quedarán solamente dos individuos con antenas que son enviados de nuevo al salón principal.

Si estás en el casino y preguntás quiénes son los individuos con antenas, te dirán que son dos que han acertado diez bolas consecutivas el color que iba a salir. Algunos hasta dicen que lo que llevan en la cabeza les permite percibir unas vibraciones que les indican qué color habrá de salir. ¿Seguirías con tu apuesta la de ellos en el próximo tiro? ¿Y si no supieras el resto del experimento? Como verás, muchas veces no actuamos de acuerdo con las

probabilidades reales sino con la percepción social de los eventos.

A pesar de que intentemos no verlo, este sesgo de supervivencia suele ser un problema muy presente cuando un inversor quiere elegir a alguien para que le maneje sus ahorros. Cambiá acertar el color de la bola por ganar dinero y te darás cuenta del porqué. Los administradores de fondos que siguen en el negocio son aquellos a los que les ha ido bien, pero no es tan sencillo determinar si sus fojas de servicios no están en gran medida determinadas por el azar.

Se puede ir un poquito más allá con estos razonamientos, tal como lo muestra el siguiente ejemplo adaptado del libro de Nassim Taleb *Engañados por el azar*.

Un economista al que no conocés pero que se presenta como un experto de la Bolsa te manda una carta el 2 de enero indicando que el mercado va a subir ese mes y se cumple el pronóstico. Recibís otra el 1 de febrero diciendo que el mercado bajará y de nuevo ocurre. Si las cartas exitosas se repiten por varios meses, llega un momento en el que le confiás todos tus ahorros. Pero unos meses más tarde viene el fracaso y el economista te dice que has perdido todo tu dinero. Cuando se lo mencionás a tu vecino éste te cuenta que recuerda haber recibido dos de esas cartas pero que el pronóstico falló al segundo mes y no recibió más misivas.

Lo que ocurrió puede haber sido muy parecido a lo del casino, sólo que alguien aprovechó para esquilmarte y quedarse con tus ahorros, como en la película *Nueve reinas*. El tramposo sacó 10.000 nombres de la guía telefónica, envió una carta alcista a la mitad de la muestra, y una bajista a la otra mitad. Al mes siguiente, seleccionó las personas para las cuales el pronóstico se había cumplido (5.000 personas) y repitió el procedimiento: a una mitad le dijo que la Bolsa subiría y a la otra que bajaría. Al próximo mes hizo lo mismo con los que quedaron y así sucesivamente hasta que el número se redujo a un grupo de 500 personas, que se transformaron en sus víctimas.

El ejemplo más divertido de esta trampa de la mente es del propio Taleb quien escribió: "Si colocamos un número infinito de monos frente a una máquina de escribir, existe la certidumbre de que uno de ellos escriba una versión exacta de la *Ilíada*. ¿Pero, una vez sucedido esto, apostaría alguien a que este mono escribirá también la *Odisea*?"

1.7. Un ultimátum

No es posible ser tan racional

En economía experimental existe un juego muy interesante desarrollado por primera vez en 1982 y utilizado luego exhaustivamente a los efectos de analizar el comportamiento humano. Se llama Ultimátum y funciona de la siguiente manera. Hay dos partes, y a una se le da un monto de dinero que la otra conoce. El primero debe decidir cómo repartirlo, mientras el segundo sólo puede elegir entre aceptar o rechazar la propuesta. Si la acepta, se reparte de acuerdo con lo estipulado; si la rechaza, ambos se van con las manos vacías.

La teoría es bien clara en cuanto a su predicción de cómo debe desarrollarse el Ultimátum. Para el segundo jugador es preferible aceptar cualquier propuesta antes que irse con las manos vacías. Sabiendo esto, el primer participante propone un reparto altamente desigual, dándole al otro lo mínimo posible. De esta manera, si estuviéramos hablando de 100 pesos, el resultado debería ser de una distribución de 99 y 1 pesos.

La universidad en la que hice mis cursos de doctorado, University College London, gastó dos millones de libras esterlinas, cerca de seis millones de pesos, para poder experimentar con éste y muchos otros juegos. Donde quiera que este experimento se haga, los resultados que arroja son muy parecidos. En primer lugar, más de la mitad de las personas están dispuestas a ofrecer un reparto perfectamente equitativo. Y en segundo, ofertas menores a 20% para el jugador dos tienen probabilidades significativas de ser rechazadas.

Una pregunta válida es: ¿sería igual la decisión si hubiera cien millones de dólares para repartir, con una mínima porción de un millón? Probablemente no, aunque el costo del experimento sería tan elevado que sería imposible llevarlo a cabo. Lo mejor que se les ha ocurrido a los investigadores es llevar sus dólares a lugares donde valen mucho más, como países muy pobres con monedas muy débiles. Y aun así se ha observado que ofertas desiguales para el jugador dos pero tan altas que equivalen para él a casi al salario promedio de medio mes han sido rechazadas.

Existen diferentes explicaciones para los resultados que se observan en la realidad. Por ejemplo, podría ocurrir que el primer jugador tema que una propuesta extrema sea rechazada y opte por ser más generoso en su oferta. Ello implica prever que el otro no será todo lo racional que la teoría requiere.

Otra alternativa es que los participantes no estén motivados sólo por el dinero, sino que valoren también la justicia distributiva. Así, por ejemplo, el jugador uno es más feliz llevándose menos a casa porque le hace bien ver que el otro también está mejor.

Algunos investigadores sostienen que los jugadores que hacen la propuesta pueden temer un impacto negativo en su reputación. Se basan en la observación de que en algunas sociedades pequeñas se tiende a hacer ofertas más equitativas que en otras de mayor tamaño. Sin embargo, esto es contradicho por versiones del juego donde se mantiene el anonimato de cada parte y aun así la distribución más extrema es rechazada en el 80% de los casos.

La capacidad de ponerse en el lugar del otro resulta un elemento significativo para ver qué ocurre. Si se modifica el juego y se les pide a ambos jugadores que expliciten qué ofrecerían y qué rechazarían sin saber qué jugador les tocará ser, el resultado tiende a ser más igualitario. Y lo mismo ocurre cuando en la versión original al jugador uno se le da oxitocina para que se sienta más empático con el otro: se vuelve mucho más generoso.

Como descubrieron un psiquiatra alemán y un neurocientífico británico, la hormona oxitocina hace que seamos más empáticos y podamos identificarnos más con el prójimo. El ser humano es social por naturaleza, y para ello posee disparadores químicos específicos que ayudan a mantener el equilibrio colectivo. Sin ellos, la convivencia se complica. Ya lo sospechaba Platón en *Las leyes* al sostener que se debía evitar tanto la pobreza como la riqueza extremas, ya que las desigualdades generan odio. Quizás debamos cuestionarnos si estamos adecuadamente preparados para lo que las megalópolis de hoy implican en términos de anonimato y aislamiento individual.

Más allá de todas estas disquisiciones, el juego del Ultimátum se suele utilizar como un ejemplo adicional de algunas precauciones a tener en cuenta a la hora de aplicar la más pura teoría económica a predicciones del mundo real.

Existía un indígena al que, cuando se le ofrecía una moneda de un peso y otra de cincuenta centavos, optaba sistemáticamente por quedarse con esta última. Una vez que se pudo constatar que el individuo comprendía perfectamente el valor de cada una de las monedas, su caso comenzó a llamar cada vez más la atención. Estaba claro que se trataba de un hombre extremadamente irracional.

La gente, particularmente los economistas, viajaba de diversos lados para verificar en persona semejante fenómeno. Así fueron pasando muchos curiosos e investigadores. Hasta que un día llegó hasta la reserva india un psicólogo y, después de hacer el test con idéntico resultado, le preguntó al hombre si comprendía que estaba siendo irracional, dado que la moneda que rechazaba valía el doble que la que elegía. Pero el indio lo contradijo rápidamente: "Si tomara la moneda de un peso no vendría tanta gente a ofrecerme gratis sus monedas de cincuenta centavos".

Cuando enfoca los problemas, la economía muchas veces lo hace pensando en hombres fríos y racionales. Pero aun cuando éstos sean calculadores, tener una visión muy sesgada o que nos haga perder de vista otros factores adicionales puede hacernos cometer severos errores de apreciación.

Quizás por eso Keynes, uno de los economistas más grandes, escribió que "El estudio de la economía parece no requerir ningún don especializado de un orden excepcionalmente superior. ¿No es una disciplina verdaderamente fácil comparada con las ramas superiores de la filosofía y la ciencia pura? Sin embargo, los economistas, no ya buenos, sino sólo competentes, son auténticos mirlos blancos. ¡Una materia fácil, en la que pocos destacan! Esta paradoja quizás puede explicarse por el hecho de que el gran economista debe poseer una rara combinación de dotes. Tiene que llegar a mucho en diversas direcciones, y debe combinar facultades naturales que no siempre se encuentran reunidas en un mismo individuo. Debe ser matemático, historiador, estadista y filósofo (en cierto grado). Debe comprender los símbolos y hablar con palabras corrientes. Debe contemplar lo particular en términos de lo general y tocar lo abstracto y lo concreto con el mismo vuelo del pensamiento. Debe estudiar el presente a la luz del pasado y con vista al futuro. Ninguna parte de la naturaleza del hombre y de sus instituciones debe quedar por completo fuera de su consideración. Debe ser simultáneamente desinteresado y utilitario; tan fuera de la realidad y tan incorruptible como un artista, y sin embargo, en algunas ocasiones, tan cerca de la tierra como un político".



Lecturas adicionales

Si te interesan los temas de esta sección, te recomiendo algunas lecturas complementarias.

En primer lugar, dos excelentes libros del mismo autor. Ellos son:

Taleb, N.: *El cisne negro*, Barcelona, Paidós, 2008. Taleb, N.: *¿Existe la suerte?*, Barcelona, Paidós, 2009.

Para algo un poco menos filosófico y más específico acerca de comportamientos humanos que resultan extraños para la ciencia económica tradicional, podés leer:

Motterlini, M.: Economía emocional, Barcelona, Paidós, 2008.

El concepto de cajas mentales fue postulado por vez primera por Richard H. Thaler. Su nombre en inglés es "mental accounting" o "mental accounts". Si bien su traducción correcta sería "cuentas" o "contabilidad mental", me ha parecido más apropiado traducirlo como "cajas mentales". Si querés profundizar sobre ellas, podés consultar algunos de los trabajos de este autor, entre ellos:

Thaler, R.: "Towards a positive theory of consumer choice", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1980, 1, 39-60.

Thaler, R.: "Anomalies: Savings, fungibility and mental accounts", *Journal of Economic Perspectives*, 1990, vol. 4, No

Para más anomalías, te sugiero a Amos Tversky o Edgar Schafir. Por ejemplo:

Schafir, E. y Tversky, A.: "Thinking through uncertainty: nonconsequentia! reasoning and choice", *Cognitive Psychology*, 1992, 24, 449-474.

Simonson, I., y Tversky, A.: "Choice in context: tradeoff contrast and extremeness aversion", *Journal of Marketing Research*, 1992, 29, 281-295.

Bertrand, M., Parlan, D., Mullainathan, S., Schafir E. y Zinman, J.: "What's psychology worth? A field experiment in the consumer credit market", NBER Working Papers, 2005.

En YouTube encontrarás las charlas TED de Dan Gilbert, con una explicación amena sobre distorsiones de nuestra percepción.

DESARROLLO



El desarrollo es la cuestión fundamental de la que se debe ocupar la ciencia económica. Otros temas pueden ser circunstancialmente la moda, requerir herramientas más sofisticadas y hasta ser más divertidos o exóticos. Pero la economía pierde su razón de ser si no puede ayudar a mejorar la calidad de vida y el bienestar de la gente. Debemos ser capaces de comprender cómo ha tenido lugar el desarrollo en un número significativo de países para poder extender las mejoras al resto del mundo.

2.1. La historieta del desarrollo

De dónde venimos; adónde vamos

El desarrollo es el aumento de las oportunidades y la capacidad de las personas para que puedan llevar la vida que desean. Implica una expansión de la educación, más salud, creciente seguridad en el futuro, mayor libertad y elevación del poder adquisitivo. Resulta obvio que todas estas mejoras en el estándar de vida requieren recursos.

Y para comprender la cantidad de recursos que genera un país para lograr estos objetivos los economistas usamos el ingreso promedio por habitante. Por ejemplo, en 2009, el PBI promedio por habitante en Madagascar fue de 414 dólares, en la Argentina de 7.725 dólares, y en los Estados Unidos de 45.934 dólares. Naturalmente otra cuestión importante es ver cómo se distribuyen esos ingresos entre la población, porque los promedios pueden esconder desigualdades notorias. Una persona con un pie en el horno y otro en el freezer en promedio está bien, pero la puede estar pasando muy mal. De todas formas, es una buena manera de empezar.

Pero antes de preguntarnos cómo se elevan el ingreso por habitante y la calidad de vida, vale la pena pensar qué tan reciente es el fenómeno del desarrollo económico en el mundo.

Habrás estudiado en el secundario acerca de aquellos primeros Estados, como Sumeria, Acadia, Asiria o la famosa Babilonia con sus jardines colgantes. No hace falta que recuerdes datos ni corras a buscar tus viejos libros de historia; quizás alcance con que recuerdes la historieta de Nippur de Lagash, que era sumerio.

De la Grecia antigua todavía tenemos escritos y subsisten sus ruinas, y hay películas que reconstruyen la época. Lo mismo ocurre con Roma: hay una miniserie de HBO, documentales de History Channel, la propia *Gladiador* o la historieta de *Astérix*.

Cuanto más nos acerquemos en el tiempo, más material tendrás disponible para hacerte una idea de cómo eran los estilos de vida en el pasado. De la Edad Media hay aún castillos y catedrales y numerosas películas de caballeros con sus armaduras. Y de la Edad Moderna, que se inicia en tiempos de la invención de la imprenta, la caída de Constantinopla y el descubrimiento de América hay aún más. Pues esta época finalizó en medio de la Revolución Francesa, la Independencia de los Estados Unidos o la Revolución Industrial, cuando faltaban tan sólo cincuenta años para que naciera la fotografía.

Ahora intentemos imaginar el hogar y la mesa de una familia típica o promedio en Babilonia, El Cairo, Atenas, Roma, París y Londres a través del tiempo. Desde el Egipto de Cleopatra hasta el Londres de Dickens o el París de Víctor Hugo. ¿Cuánto creés que ha cambiado su estándar de vida en el transcurso de esos más de tres mil quinientos años? ¿Mucho, nada, poco? La verdad es que se ha mantenido constante durante todo ese tiempo; y en los últimos dos siglos se ha multiplicado por diez. Como ves, ha habido más cambios en los últimos doscientos años que en los tres mil quinientos anteriores.

El desarrollo como fenómeno amplio está inequívocamente relacionado con la Revolución Industrial. Antes, el mundo funcionaba de una manera diferente, regido por la lógica malthusiana. Esta palabra deriva del economista británico Thomas Malthus, quien sostenía que la Tierra poseía una capacidad limitada de producción para atender a una

población en crecimiento permanente. Mientras la producción progresaba de manera aritmética (2, 4, 6, 8, 10, 12...) la cantidad de gente lo hacía en forma geométrica (2, 4, 8, 16, 32, 64).

Como ves, la diferencia es crucial. Mientras en las dos primeras etapas los niveles son parecidos, a la larga se genera una brecha cada vez mayor. Esta relación generaba restricciones evidentes para obtener un progreso continuo: tarde o temprano el incremento poblacional llevaría al agotamiento de recursos y terminaría regulándose por hambrunas, enfermedades o guerras.

En aquel mundo primordialmente rural, cada avance tecnológico, como la incorporación de arados y caballos en las siembras, mejoraba la producción. Sin embargo, la población también crecía. Más alimentos implicaban mejor salud, más hijos y mayor esperanza de vida. La producción se incrementaba proporcionalmente al aumento de gente y así el ingreso por habitante se mantenía constante.

Lo que alteró de manera radical la lógica del mundo fue la tecnificación que vino con la Revolución Industrial. Las nuevas maquinarias fueron generando mayor producción. Pero también requerían mayores conocimientos para ser utilizadas. Esto hizo que, a medida que el nuevo contexto se hacía la norma, los padres debían prestar más atención a la formación de sus hijos para que pudieran tener las herramientas necesarias en los nuevos tiempos. Y empezaron a tener menos hijos...

Las nuevas fuentes de trabajo atrajeron flujos migratorios hacia las ciudades. La población urbana fue creciendo, mientras que se iba produciendo una mayor especialización laboral. En ámbitos donde vive poca gente, uno debe hacer muchas tareas distintas. En una gran población, en cambio, se aprovecha lo que uno mejor hace y se cobra un sueldo por ello. Y luego se intercambia lo obtenido por lo que se necesita en los mercados urbanos.

Decíamos que las mujeres tenían menos hijos. Con el correr del tiempo también empezaron a acceder al mercado laboral y luego a educarse. El resultado fue que había más gente trabajando (y que cada uno producía más) para mantener a un total de habitantes que crecía a un ritmo menor al de antaño. Entonces aumentó en forma notoria el ingreso promedio por habitante. Sencillo: la ecuación "más torta y menos gente" trae como resultado porciones más grandes.

Está claro que esto no ha ocurrido en todo el mundo, pero sí en un número importante de países que se han ido separando del resto. Y cada vez que un país consigue subirse a la autopista del desarrollo, se suma a ese conjunto de "triunfadores". Son las naciones "desarrolladas". En cambio, a los que están atascados en colectora se los llama, un poco condescendientemente, "países en vías de desarrollo", como si se les estuviera dando una palmadita en la espalda y diciéndoles: "Dale, pibe, vos también podés". Pero a algunos la espera y el retraso se les están haciendo increíblemente largos.

A los efectos de lograr una mayor equidad global es preciso subir a todos los países al carro del desarrollo. Hoy, el 60% de la desigualdad entre personas en el planeta está explicada por el país en que uno nace. Es decir que si tomara a dos personas al azar en el mundo me bastaría conocer su ciudadanía para poder predecir correctamente más de la mitad de sus diferencias de poder adquisitivo.

Si queremos un mundo más justo, es preciso que la desigualdad se acerque cada vez más a cero. Para ello se debe abrazar el cambio tecnológico y es necesario que la gente tenga mejor salud, más educación y que exista mayor equidad entre géneros. También se requiere una

política reproductiva más consciente y responsable. Ahora bien, ¿qué hace falta para llegar a ese objetivo? Y sobre todo, ¿cuánto falta?

2.2. Una cuestión de ritmo

El crecimiento sostenido y la magia del interés compuesto

Resulta claro que el desarrollo no es un proceso global. Una de las grandes lecciones que deja el análisis de los países que lo lograron es que se trata de una tarea que requiere constancia. De poco sirve sucumbir a euforias y depresiones. Lo importante es lograr incrementos sostenidos del ingreso por habitante.

Si queremos ir de Buenos Aires a Bariloche en auto, la velocidad promedio a la que podemos viajar depende del modelo que manejamos, del dinero para combustible con que contamos, de las aptitudes y el estado físico del conductor, de las normas de tránsito y de las condiciones del camino, entre otras cosas. Si vamos demasiado rápido, se corre el riesgo de no llegar. Puede ocurrir que el camino nos juegue una mala pasada o que el conductor cometa un error y tengamos un accidente. O simplemente que nuestro dinero no nos alcance para pagar el mayor consumo de combustible que implica la mayor velocidad. O incluso que la temperatura del motor se eleve por ir demasiado rápido y el auto no aguante y se rompa.

Algo muy similar ocurre con el ritmo al que puede crecer un país. Depende, entre otras cosas, de las características generales de la economía, de los recursos disponibles, de la calidad de los dirigentes y del contexto económico global. Si se crece demasiado rápido, se corre el riesgo de comprometer el desarrollo sostenible, como el auto que puede tener un accidente. Y así como el automóvil tiene un medidor de temperatura, en una economía normal ese termómetro es la inflación.

¿Cuántas veces escuchaste a consagradas estrellas afirmar que lo difícil no es llegar sino mantenerse? Algo similar sucede acá. Es mucho más importante la capacidad de crecer continuamente sin interrupciones que hacerlo muy rápido pero acumulando inconsistencias que después generan problemas y, eventualmente, crisis y caídas en el ingreso. Se trata de hacer al desarrollo más sustentable.

Los argentinos no tienen inconveniente alguno en entender este principio. Durante la convertibilidad el ingreso por habitante se incrementó en un 24%. Sin embargo, su insostenibilidad mostró su peor cara en 2002, cuando experimentamos una caída de 12% del ingreso per cápita.

Estas altas y bajas son extremadamente nocivas. Dentro del grupo de los veinticuatro países más avanzados del mundo, ¿cuántos crees que alcanzaron su máximo ingreso por habitante antes de 2000? La respuesta es ninguno, y el motivo es claro: la tendencia de este grupo de naciones es a crecer en forma continua.

En el caso de Latinoamérica, 15 de los 25 países que la componen (un 60%) alcanzaron su máximo ingreso por habitante antes de que cerrara el milenio. Y en África, lo hicieron 25 de las 34 naciones del continente (un 73%). El motivo también es claro: en los países no desarrollados el crecimiento es discontinuo y algunos sufrieron caídas en su ingreso en lo que va de este siglo.

Alrededor de 1820 el ingreso por habitante de Europa occidental era 2,9 veces el de África. Hoy, esa cifra alcanza a 13,1 veces. Lo llamativo es que la diferencia de crecimiento anual del ingreso por habitante entre ambas regiones en estos casi ciento noventa años es mínima: iMientras África creció al 0,7% por año, Europa lo hizo a apenas el 1,6%!

Acá se puede ver con claridad la magia del interés compuesto o el crecimiento exponencial. Es un principio muy sencillo: el crecimiento es, por decirlo de alguna manera, acumulativo. Si tenés 100 pesos y los invertís al 20% anual, al cabo de doce meses habrás ganado 20 pesos. Pero después de dos años te habrás hecho con 44 pesos y no con 40. Es que los intereses nuevos no dependen sólo de lo que depositaste originalmente sino de lo que fuiste acumulando a través del tiempo con intereses anteriores. Si lo dejaras diez años no tendrías solamente tus 100 pesos originales más 200 por diez años de intereses. En lugar de esos 300 el interés compuesto te haría obtener 619 pesos.

Y cuanto más extenso sea el tiempo que consideres mayor es la potencia de este simple mecanismo. Fijate, si no, en el siguiente ejemplo. De acuerdo con el calendario judío, Jehová creó a Adán y Eva hace 5.771 años. Si desde esa época la humanidad hubiera crecido a un ritmo constante de 1% anual, hoy el mundo tendría 2 x 1.015770 habitantes. Ello equivale a 17.365.000.000.000.000.000.000.000.000 personas en lugar de los casi 7.000.000.000 actuales. Sin embargo, para que en estos 5.771 años la primera pareja de humanos hubiera generado el número actual de ciudadanos la tasa de crecimiento anual tendría que haber sido de tan sólo 0,38%. A primera vista no parece tanta la diferencia entre 1% y 0,38%, ¿no?

Como verás, a la hora del progreso económico, la clave pasa más por la continuidad del crecimiento del ingreso por habitante que por su velocidad. Lamentablemente, solemos ser presas de frases llamativas pero fuera de foco. Aquella discusión que planteaba si era necesario o no "enfriar la economía" debería ser reemplazada por una que apunte a cómo "hacer más sustentable el desarrollo". Basta con un crecimiento sostenido para que la situación de cada generación sea sustancialmente mejor que la de la anterior. Y ésa es la verdadera base del progreso.

En los últimos veinte años, gracias a un crecimiento promedio de 3,5% anual, Chile ha logrado duplicar su PBI per cápita. Y al ritmo de su crecimiento en lo que va del siglo XXI, China está consiguiendo duplicar el ingreso de sus habitantes cada isiete años y medio! En los últimos veinte años, China multiplicó por seis veces su PBI por habitante. Dicho de otra manera, las generaciones actuales en Chile y China son dos y seis veces más ricas (respectivamente) que las de hace veinte años.

El caso argentino es dramáticamente distinto. Nuestro país ha estado lejos de alcanzar un crecimiento continuo, aunque los años más recientes, desde 2003 hasta 2008, constituyan una excepción. De hecho, en los últimos treinta y cinco años hemos padecido una elevada volatilidad en la evolución de nuestro PBI, algo que va a contramano de las tendencias de mayor estabilidad que han mostrado el mundo y la región. Si hablamos de ritmo, hace tiempo que a nuestro país se le rompió el metrónomo. Y no hace falta tener oído absoluto para darse cuenta.

2.3. Los campeones mundiales de la volatilidad

De crisis en crisis

Recuerdo haber ido en auto hacia fines de 2009 con *Metro y medio*, el programa de Sebastián Wainraich y Julieta Pink, sonando en la radio. Y se produjo el siguiente intercambio:

Sebastián: Son las siete y cinco de la tarde y estamos en *Metro y medio*. Estamos con Julieta, como todas las tardes, y nuestra consigna de hoy es...

Julieta: Lugar y momento de una decisión trascendente para la vida de los oyentes.

Sebastián: Perfecto. Entonces, ustedes nos tienen que llamar y contarnos algo que dicidieron que les haya cambiado la vida.

Julieta: Llamen y cuenten algo relevante que hayan decidido, el lugar donde ocurrió o tomaron esa decisión y qué paso después.

Sebastián: Vayamos al primer llamado. Buenas tardes. ¿Quién habla?

Oyente: Hola. Soy Carlos, de Floresta.

Sebastián: ¿Edad, Carlos?

Oyente: 43.

Sebastián: 43. Perfecto. Contanos tu decisión.

Oyente: Bueno... en la crisis —la de 2001— yo había decidido irme a vivir afuera y...

Julieta: Sólo los argentinos, cuando hablamos de crisis, tenemos que aclarar a cuál nos referimos.

Sebastián: Es cierto. Hablás de la de 2001, ¿no? Ni la de 2009, ni el 95, ni la del 89.

Oyente: Jajaja. Sí, la de 2001.

Julieta: Nos reímos pero es para llorar...

Si algo caracteriza a la economía argentina es su extrema volatilidad macroeconómica, con recurrentes ciclos de picos y valles. Desde los 70 nuestro entorno económico ha sido ocho veces más volátil que el de Brasil o Chile, y casi veinte veces más que el de Estados Unidos o Canadá, por nombrar algunos países de nuestro continente. Es decir que la línea de nuestro crecimiento económico parece un electrocardiograma desquiciado y genera el mismo efecto en la salud de muchos argentinos.

De hecho, son tantas las crisis que hemos vivido y calaron tan hondo en nuestra idiosincrasia que hasta tienen nombre propio en la memoria colectiva: Rodrigazo, Tablita, Plan Austral, Plan Primavera, hiperinflación, Plan Bonex, Tequila, 2001. Es como los huracanes a los que se les pone nombre sólo cuando son lo suficientemente poderosos, y nosotros hemos tenido una crisis importante cada seis años.

Definitivamente en la Argentina se conoce del tema. Quizás sea por ello que los gerentes argentinos son buscados en momentos en que el mundo atraviesa fases complicadas. Es que con tanta experiencia sobre el lomo es más difícil amilanarse o paralizarse.

Ahora mirá estas reglas mnemotécnicas sobre la volatilidad de la economía argentina. No vas a dejar de sorprenderte cuando te des cuenta de que lo más estable que tuviste en los últimos años es el asadito de los domingos.

- 1x3: Desde 1900 en adelante hemos estado uno de cada tres años en recesión. O sea que, estadísticamente hablando, las recesiones son más frecuentes que los mundiales, y se juegan siempre acá.
- 4x4: Desde principios del siglo XX solamente en cuatro oportunidades hemos podido crecer al menos cuatro años consecutivos a un ritmo mínimo de 4% (el doble del crecimiento poblacional en ese tiempo).
- 25x10: en los últimos veinticinco años hemos padecido nada menos que diez recesiones. La caída acumulada del PBI

del período ha sido del 42%. Esto último implica que un adulto de 50 años que comenzó a trabajar a los 25 pasó el 40% de su vida laboral en recesión.

Estos abruptos vaivenes, producidos por políticas macroeconómicas insostenibles, han generado un incremento del ingreso por habitante muy magro: solamente el 0,6% anual en los últimos treinta y cinco años. Si continuamos con este desempeño hacia adelante, hará falta nada menos que un siglo para duplicar el estándar de vida actual. Por suerte la salud avanzó mucho y hay esperanzas de vivir cien años... triste consuelo.

Pero las consecuencias de la volatilidad macroeconómica sobre la sociedad van mucho más allá que la pérdida de bienestar que tiene lugar con las recesiones.

Por su parte, la Argentina debe ser el único país en el que los empresarios declaran su orgullo por no deberles un peso a los bancos. En otros, los créditos se utilizan para poder crecer mejor y más rápido.

Resulta claro que en un contexto tan volátil no se puede desarrollar una verdadera cultura del crédito. Pero también el ahorro se altera. Tras haber sufrido varios colapsos bancarios, los ahorristas eligen depositar a corto plazo y preferentemente en moneda extranjera. Y muchos buscan refugio en algún otro lugar que esté exento de los vaivenes domésticos y envían fondos al exterior.

Si un primo o un cuñado te pide pesos prestados para devolvértelos en cinco años, ¿a qué tasa le prestás? Difícil calcularlo. Le ofrecés contabilizarlo en dólares porque a vos te deja más tranquilo. Pero a él no: si todo explota no sabe si podrá cumplir con el compromiso.

Algo similar ocurre con los bancos. Sin un ambiente más predecible es imposible que existan los préstamos en nuestra propia moneda a largo plazo y a tasas razonables. Y ya vimos lo que pasó en 2001-2002 cuando todo estuvo denominado en dólares o en pesos convertibles. Entonces terminan buscando nichos que sean rentables en forma rápida, con la aplicación de tasas de interés muy altas para la actividad productiva.

Todo esto hace que nuestro sistema financiero sea muy pequeño si se lo compara con el de países de un nivel de desarrollo similar al argentino. El crédito al sector privado es apenas equivalente a un 11% de todo lo que se produce en un año en el país. Esa cifra es un tercio del promedio latinoamericano y casi una sexta parte del promedio asiático. De hecho, nuestro sistema financiero es el más pequeño de Latinoamérica. Para que te des una idea, en Chile es ocho veces más alto que en la Argentina, y en Brasil cuatro. Y en España o los Estados Unidos más de quince veces nuestro registro.

Pero no se trata sólo de consecuencias financieras. Cuando hay tantos y tan grandes vaivenes es difícil que se establezca un perfil productivo claro. ¿Qué conviene producir? La respuesta varía según si el dólar es alto o bajo, si los impuestos son de una manera u otra, si hay crédito o no, si el consumo interno está fortalecido. Y en la Argentina éstas son circunstancias que cambian seguido. Esta dificultad la enfrentan tanto el sector privado como el gobierno, que es quien debe trazar políticas productivas que contemplen el largo plazo. Lo que sí tenemos, en cambio, es una gran práctica para aprovechar el cambio de contexto a la hora de comenzar a importar productos.

Este gran cuadro de situación no contribuye a definir el perfil productivo del país. Entonces surgen dicotomías tan argentinas como campo vs. industria, bienes vs. servicios, proteccionismo excesivo vs. apertura indiscriminada, o intervencionismo vs. libre mercado, tan habituales a lo largo de nuestra historia nacional.

El camino a seguir es el de agregar valor a nuestras materias primas, lo cual genera más beneficio, más trabajo y mejores sueldos. Pero para ello hace falta invertir. Y mucho. Un premio Nobel de Economía, John Hicks, dijo una vez que quien invierte a largo plazo entrega un rehén. El problema está en que si desconozco la ferocidad de los captores es mejor no tener a nadie en sus manos. De igual manera, si no se sabe qué puede ocurrir mañana prefiero no comprometer más capital. Y así nos quedamos con una economía que, pese a sus posibilidades, todavía exporta muchos productos primarios, que son aquellos que se venden prácticamente en el estado en que se encuentran en la naturaleza y que son también insumos en la industria manufacturera.

Ciertamente nuestro sistema tributario también pierde de vista sus objetivos y hasta su racionalidad con tantas crisis. Cuando éstas generan problemas fiscales se suelen crear impuestos de emergencia, distorsivos o regresivos, que luego perduran. Tal es el caso del impuesto a los débitos y créditos, o "al cheque", las retenciones en niveles elevados, la ganancia mínima presunta, entre otros.

Sin crédito, cuando caen los ingresos, muchos negocios y familias suelen hacer frente al problema postergando el pago de impuestos. Y luego son tantos los incumplidores que el Estado declara moratorias. A la larga ello deriva en una cultura de la evasión y en la implementación de impuestos de peor calidad pero de más fácil recaudación. Así, nuestra estructura tributaria se va a alejando cada vez más de lo que debería ser.

Entre otras cosas, eso atenta contra el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, que en la Argentina generan alrededor del 80% de los puestos de trabajo. A los problemas estructurales que enfrentan hay que sumarle el hecho de que por sus recursos estas empresas son las que menos capacidad tienen para prevenir las crisis y cubrirse ante sus efectos. Ello explica por qué el país posee altas tasas de natalidad pero también de mortandad de pymes.

Más allá de todas estas consecuencias económicas están las sociales y culturales. Tanto vaivén, tanta impredecibilidad, nos transforman en una sociedad más "cortoplacista": nos cuesta planificar y hacer el esfuerzo cotidiano que lleva a resultados perdurables.

En las crisis hay gente que pierde todo y se empobrece súbitamente, y otra que se hace rica de la nada. Y la fantasía de que se puede hacer la diferencia aprovechando estos momentos y con poco trabajo no es beneficiosa para nuestros valores. De hecho, todos los sacudones que hemos vivido han generado un deterioro persistente en la distribución del ingreso.

Por si ello fuera poco, cuando todo explota hay claros impactos personales. Muchos pierden el trabajo o sus ahorros. Y en consecuencia se suceden muchos episodios que indican deterioros más profundos en la calidad de vida: suben la venta de ansiolíticos, la tasa de divorcios, los ataques cardíacos y hasta los suicidios.

En última instancia, lo que diferencia a los países desarrollados es que sus ciudadanos no se pasean por las calles con cara de preocupación. Saben que su supervivencia está garantizada y no consideran posible que de la noche a la mañana ocurra algún cataclismo generalizado que los termine afectando. Esa tranquilidad es una gran fuente de bienestar.

No caben dudas de que la economía argentina precisa bajarse de la montaña rusa y generar un entorno más estable y apacible para todos. Y si lo conseguimos, un mundo de oportunidades se abrirá ante nuestros ojos.

2.4. El buen equilibrista

Estrategias para que todos ganemos

En Economía se suele enseñar a los alumnos a maximizar alguna variable sujeta a determinado contexto. En este tipo de ejercicios, el ambiente se considera fijo, inalterable o, como reza la expresión latina que se usa comúnmente: "caeteris paribus" (todo lo demás constante). Se trata de una suposición que sirve para simplificar algunos procesos con el fin de concentrarse sólo en determinado aspecto de su funcionamiento, pero está claro que es algo exagerado cuando intentamos aplicarlo a la vida cotidiana.

En este raro mundo ideal teórico, bastaría con que un defensor de fútbol sea más alto que el delantero rival para asegurar que éstos nunca le meterán un gol de cabeza, por ejemplo.

Pero esta idealización ignora que en todos los procesos intervienen muchos determinantes entrecruzados: si estamos en la fila del banco y la persona que está delante nuestro está distraída, no por eso dejará de protestar si nos colamos. Por lo cual en la vida diaria es imposible pretender que eso óptimo que buscamos suceda, puesto que quienes nos rodean forman un contexto que no actúa como una constante inalterable. De hecho, en la mayoría de los casos constituyen una variable impredecible.

La Teoría de los Juegos permitió sistematizar de una manera más clara la incorporación de las respuestas de los demás a nuestras propias acciones. El concepto de "equilibrio de Nash" se refiere precisamente a eso: un estado determinado se considera de equilibrio cuando, dado lo que los demás hicieron, ningún participante del juego quiere cambiar la estrategia que eligió. Cuando esto ocurre con todos los jugadores el resultado puede ser considerado de equilibrio.

Quizás te suene familiar ese nombre. Tal vez porque lo oíste en la película *Una mente brillante*, en la cual Russell Crowe interpreta a John Nash, un genial pero excéntrico matemático que fue uno de los pioneros en un campo de estudio muy complejo pero de nombre poco serio: la Teoría de los Juegos.

Existe una gran cantidad de juegos en los que participamos inadvertidamente en forma cotidiana, los cuales a primera vista no ofrecen ningún equilibrio claro. Por ejemplo, al jugar al piedra, papel o tijera cada jugador tiene tres opciones posibles, las cuales se imponen o son derrotadas según qué opción elija su contrincante.

Pero hay otros juegos que poseen múltiples equilibrios de Nash. Ello significa que, en principio, predecir qué equilibrio prevalecerá parecería una cuestión meramente azarosa. Imaginemos que todos los lectores de este libro participan del siguiente juego. Se nos entrega a cada uno una identidad y una dirección de internet para ingresar en determinada fecha y a determinada hora. Llegado el momento, cuando todos nos conectamos a la web dando nuestro nombre de usuario y contraseña, en pantalla aparece un mazo de naipes de póquer. Luego se nos pide que seleccionemos una carta, una sola. Pero antes de hacerlo leemos las siguientes instrucciones:

- 1. Se jugará una sola vez.
- 2. Se te asignó a un grupo de veinte personas en total.

- 3. Cuando en la pantalla aparezca la palabra "YA" deberás elegir una carta y sólo una.
- 4. No podés hablar ni comunicarte absolutamente con nadie de tu grupo para coordinar estrategias.
- 5. El premio consiste en lo siguiente: se forma un pozo de diez pesos elevados a la cantidad de gente que eligió la misma carta, y esa cantidad de dinero se reparte entre todos los que coincidieron en la elección.

El último punto significa que si sólo vos elegiste esa carta, te llevarás diez pesos. Si coincidís con otra persona, se llevarán 102 = 100 pesos, es decir cincuenta cada uno. Si lográs coordinar con otras nueve personas (componiendo la mitad del grupo) tendrán 1010 = 10.000.000.000 pesos, lo que equivale a mil millones de pesos por persona. Finalmente, si todos eligen la misma carta tendrán un pozo total de 1020 = 100.000.000.000.000.000 pesos, lo que significa que cada uno se llevará 5.000.000.000.000.000 de pesos. ¿Te parece que son muchos ceros? En letras esto se traduce a la friolera de 5 trillones de pesos por cabeza. Imaginate todo lo que podrías comprar con ese dinero: varias islas del Caribe, el club de fútbol del que sos hincha, los restaurantes que más te gustan, la obra de tu escritor preferido, todos los shows de tu cantante preferida... llegarías a esta situación soñada: vos en tu propia isla del Caribe, con el plantel de Independiente jugando a la pelota en tu playa privada, mientras Diana Krall (y Elvis Costello, tampoco es cosa de separar a la gente) está tocando el piano y cantando a un costado; al mismo tiempo Narda Lepes y Ferrán Adrià te están preparando el almuerzo y Ian McEwan está escribiendo tu propia biografía... Increíble, ¿no? Pero lo más increíble es que te seguiría sobrando dinero, tanto como para comprarte Microsoft, Apple...

Ahora, hacé una pausa en tus ilusiones y elegí con cuidado un naipe entre las cincuenta y dos opciones que la baraja de póquer te ofrece. Recordá que no debe ser la carta que más te gusta, ni la de tu suerte, sino aquella que pensás que los demás probablemente decidan elegir. No sigas leyendo hasta que no tengas bien clara tu opción.

¿Ya te decidiste por una? ¿Por casualidad es uno de los ases? Si la respuesta es afirmativa, ¿fue el de corazones? En general un número muy grande de jugadores toma esta decisión. Otros optan por el de pick o trébol o algunos de los reyes. Si bien podrías haber elegido cualquiera de las cartas, no las mirás todas de la misma manera; seguramente ni se te ocurrió la posibilidad de elegir el cuatro de diamantes.

En este juego hay cincuenta y dos posibles equilibrios de Nash, que son aquellos donde todos los participantes optan por la misma baraja independientemente de cuál sea la elegida. Sin embargo, no todos esos equilibrios tienen la misma probabilidad de ser alcanzados. Hay algo que torna más probable que se extraigan determinadas cartas. Ese determinante suele ser cultural, y se denomina "estrategia sobresaliente" porque existe una percepción compartida de que hay, en palabras de Thomas Schelling, un "punto focal para lo que espera cada persona que el otro espera que él espera que es esperable hacer".

Uno de nuestros problemas en la Argentina es que el as de corazones se llama "crisis": todos pensamos que va a haber una en un futuro cercano. Y ello afecta nuestros comportamientos y nos enfoca solamente en el corto plazo, en lugar de prestar atención a las cuestiones fundamentales que contribuirán a nuestro desarrollo.

2.5. Los chinos y el bife de chorizo

La oportunidad de alimentar mejor al mundo

Los principales países en desarrollo están creciendo a tasas nunca vistas anteriormente. Y con ello están mejorando la calidad de vida de sus ciudadanos. Así, centenares de millones de personas han salido de la pobreza extrema en las últimas décadas. China sola saca de esa situación al equivalente a media Argentina por año.

¿Qué es lo primero que hace un individuo que deja de ser pobre? Consumir más, obviamente. Pero, en particular, comienza a mejorar su dieta: ingiere paulatinamente cada vez más proteína animal (carnes y lácteos) en desmedro de la proteína vegetal. Quizás para un país tan rico como la Argentina en cuanto a producción alimenticia esto suene raro, pero hay muchos donde la carne de cualquier tipo o los quesos no forman parte de la ingesta habitual. En China, por ejemplo, dicen que los occidentales olemos a leche. Es natural que así sea puesto que ese producto y sus derivados constituyen un componente primordial de nuestra alimentación. Pero a ellos les llama la atención porque su realidad es diferente. Hace veinte años, su consumo de productos lácteos por habitante era una veinteava parte del promedio mundial. Creció, pero aún hoy es tres veces menor. También es cinco veces más pequeño que en Brasil, ocho veces más que en la Argentina, y casi quince en comparación con la Unión Europea.

Lo anterior significa que a la mejora de la dieta en China le resta aún mucho camino por recorrer. Ahí radica precisamente nuestra oportunidad, ya que para producir alimentos hace falta tierra y agua. Y son pocos los países que se encuentran en condiciones tan ideales en ambos frentes como la Argentina. Supongamos que cada chino aumenta su ingesta diaria de leche en 100 cm3, algo así como medio vaso más por día. Ello equivale a un incremento del consumo de 50.000 millones de litros por año, que es cinco veces el total de la producción anual de nuestro país.

Sólo para que te des una idea del dinamismo del crecimiento chino: se está abriendo un McDonald's cada 2,5 días y YUM (la compañía madre de Kentucky Fried Chicken, Pizza Hut y Taco Bell) inaugura un local por día. Ésos son compradores potenciales de carne, pollo, leche para sus helados y hasta juguetes (de hecho, hoy una empresa Argentina, llamada Zott, ya le está vendiendo estos últimos para sus combos a la famosa casa de hamburguesas de los arcos dorados).

Se trata de una oportunidad excepcional. Y también de un gran desafío. Porque el objetivo no es vender productos primarios sin procesar como soja, maíz, arroz o trigo. Ése podía ser el caso a fines de siglo XIX. Hoy se trata de industrializarlos y agregar valor y trabajo argentinos.

Con una tonelada de maíz, otra de soja y quince mil litros de agua se puede hacer alimento balanceado para criar una tonelada de pollo vivo. Pero luego se lo puede faenar, deshuesar, y hacer trocitos. El valor de estos últimos en diez veces mayor que el de los insumos originales. Y en el medio se generaron muchísimos puestos de trabajo, en la propia cadena y en otras relacionadas (la planta de alimentos, el cartón, el diseño de las cajas, etc.).

En una oportunidad llevé a la presidenta a conocer una de las principales granjas de

pollos, que está en Entre Ríos. El espectáculo es asombroso. Después de que durante la convertibilidad llegamos a importar pollos, esta empresa crecía a tasas exorbitantes cada año. En una visita anterior en el estacionamiento uno veía bicicletas, algunos ciclomotores y unos pocos autos; a la siguiente también había algunas bicicletas más, pero sobre todo crecían los ciclomotores y también los autos. Es decir que se contrataba más gente que cada vez estaba mejor. Su dueño explicaba que seguía incorporando trabajadores y que capacitarlos le llevaba entre dos y tres semanas. Fascinante.

Además contaba que se usa prácticamente la totalidad del pollo. La carne, las plumas... y hasta las garras. Al ver unas bandejas repletas de estas últimas uno no podía menos que quedarse observando y pensar que eso se estaba por desechar. Sin embargo, esas garras se exportan a China donde son consideradas un plato de lujo, una suerte de *delicatessen*. Y al lado había otras bandejas pero con los muñones que quedaban una vez extraídas las garras. Éstas también se exportaban porque hay algunos millones de chinos que alcanzan a comprar las garras, ipero también hay otras decenas de millones que ahora llegan a comprar los muñones! Increíble.

Un amigo una vez me dijo: "La soja vale mucho porque los chinos todavía no descubrieron el bife de chorizo". Más allá del chiste, el concepto es real. A medida que sigan aumentando su nivel de ingresos (lo mismo que los indios y otros países) van a pretender mejorar su alimentación. Y eventualmente les venderemos tiernos lomos y deliciosos malbec, si es que somos capaces de pensar de otra manera.

Ésa es la gran tarea que tenemos pendiente. Si logramos cambiar la mentalidad del rédito en el corto plazo, si los gobiernos se animan a pensar este tema (y algunos otros) con otra escala y otros tiempos, se puede inundar toda la Argentina de fábricas que procesen nuestros productos y después los vendan, en lugar de exportarlos en crudo, a precios históricamente elevados como los actuales pero que son sólo una fracción del potencial que conllevan. Nuestra meta debería ser exportar alimentos industrializados a una escala tal y con un precio tal que sobre en cada hogar argentino el dinero para disfrutar de una buena mesa.

Antes decían que éramos el granero del mundo. Y algunos hasta pueden añorar esos tiempos y pretender volver. El desafío es ser el gran supermercado alimenticio del resto de los países y el proveedor de sus restaurantes. Incluidos los McDonald's de China, con sus hamburguesas, panes, papas fritas, queso y helados. Ah... y los juguetes.

2.6. Cortarte el pelo en Tokio

Las comunicaciones hacen plano el mundo

Los economistas solemos dividir lo que se produce en dos categorías: bienes y servicios. Ambos están orientados a satisfacer necesidades, pero tienen sus diferencias. Los primeros son tangibles, los segundos son inmateriales. Y mientras el servicio se va consumiendo a medida que se lo va prestando, el bien perdura aún después de haber sido entregado.

Un aparato de televisión es un bien, pero el programa que ves es un servicio, en este caso de entretenimiento. Un libro es un bien, pero una charla del autor es un servicio. La misma analogía puede replicarse con una tijera y un corte de pelo. O una computadora y el servicio de su mantenimiento. Seguro que podés encontrar muchísimos otros ejemplos.

Los bienes suelen ser, además, lo que los economistas denominamos "transables". Esto significa que es posible consumir desde un lugar un bien fabricado en otro. En cambio, los servicios tienen mayores restricciones: no vas a decidir irte a París a ver una obra de teatro y volver, o viajar tan sólo para cortarte el pelo en Nueva York.

Esta última parece ser una diferencia fundamental. Sin embargo, en los tiempos actuales la distinción ya no resulta tan clara. Imaginate una máquina robótica que, instalada en Buenos Aires, replique todos los movimientos que hace un peluquero de Londres que tiene conectados miles de sensores en sus manos. Y que entonces te pudieras cortar el pelo a la distancia. Aunque suene ridículo o propio de la ciencia ficción, algo similar ya existe para algunas operaciones médicas muy complejas.

Si bien esto te puede llamar la atención, muchas otras cosas parecidas están ocurriendo hoy sin que lo notes. Sucede cuando ves un canal de TV extranjero. O cuando una empresa de otro país contrata publicistas argentinos para armar su campaña. O cuando un español llama por teléfono a servicios al cliente para hacer un trámite o un reclamo y los atiende una joven que trabaja en un *call center* instalado en la provincia de Córdoba.

Ya no hace falta estar cerca de los centros de consumo más ricos del planeta para brindarles servicios. Y ello es clave ya que éstos constituyen casi las dos terceras partes de todo lo que se produce a nivel mundial. Así es el mundo del siglo XXI, gracias a la profundización de una globalización marcada por los enormes avances de las comunicaciones. Todo esto hace que surjan nuevas oportunidades y que se emparejen los tantos entre países. Pasamos a estar todos en niveles parecidos o, como sugiere Thomas Friedman, tres veces ganador del Pulitzer, en el título de su libro: la Tierra se ha aplanado.

La Argentina posee grandes ventajas para aprovechar este escenario. En primer lugar porque contamos con una población con un alto nivel de educación y con versatilidad para los idiomas, probablemente por la magnitud y la diversidad de inmigración que hemos tenido. Además, nuestra lengua es precisamente la que más rápido está creciendo en el mundo. En segundo lugar, porque estamos en el mismo huso horario que la principal economía, Estados Unidos, que busca abaratar costos contratando cada vez más servicios en otros países. ¡Es una ventaja estar despierto cuando el cliente llama!

Adicionalmente, hay gerentes argentinos en las casas matrices de muchas de las empresas que podrían radicar parte de sus operaciones en nuestro territorio, lo cual es un

factor de peso a la hora de la política interna de esas corporaciones para tomar la decisión. Y algo similar ocurre con el atractivo de nuestro país: las personas con cargos jerárquicos que tendrían que trasladarse para dirigir la nueva actividad emplazada acá lo harían gustosos.

Se trata de una oportunidad increíble. Exportando servicios al mundo es posible crear una enorme cantidad de puestos de trabajo, de todo tipo y nivel de capacitación, para diversas edades y por todo el país. Y aunque ya estamos viendo algo de ello, su escala podría ser muchísimo mayor.

En otros tiempos, una aerolínea o un banco tenían sus servidores centrales "donde se procesa toda la información de sus computadoras" en sus propias sedes. Pero por los avances en las comunicaciones hubo un momento en que esa cercanía ya no hizo falta y optaron por delegar la tarea a empresas especializadas. La responsabilidad cayó así, por ejemplo, en los cuarteles centrales de IBM en Colorado.

De igual forma, tampoco a IBM le hace falta que los ingenieros que trabajan con esos aparatos estén en los Estados Unidos. De hecho, un número muy importante de ellos realiza su tarea desde un predio magnífico que IBM montó en Vicente López y donde miles de personas participan de una u otra manera de esta tarea que se realiza en forma remota.

Y no se trata sólo de ingenieros. Porque, como en cualquier lado, también hacen falta administrativos, secretarias, cadetes, servicio de limpieza, de comedor y tantos otros. Tampoco está limitada la exportación de servicios a quienes trabajan en informática. La persona que atiende en un *call center* no tiene por qué saber nada de esta disciplina. Y hay muchísimos otros servicios que también se pueden prestar a distancia: la contabilidad, el asesoramiento jurídico, el procesamiento de datos, la consultoría económica, el diseño, la producción de publicidad, y la lista podría seguir.

Con este objetivo se ha instalado recientemente en el país, por ejemplo, la gigantesca consultora india Tata Consulting Services. Asimismo, una empresa argentina llamada Globant programa para el exterior y, entre muchas tareas, diseña juegos digitales para la compañía especializada más grande del mundo. Este emprendimiento se inició en 2003, y hoy la compañía es reconocida como una de las cien mejores de su rubro en el mundo, a tal punto que ya está cerca de cotizar en la legendaria Wall Street. Emplea a unas dos mil personas, incluyendo a alrededor de un millar de jóvenes que se dedican a probar prototipos de versiones aún no lanzadas al mercado para detectar falencias y proponer mejoras. ¿Te imaginás que te paguen por dar tu veredicto sobre el próximo FIFA 11 para la Playstation?

Lecturas adicionales

Los trabajos del premio Nobel Robert Lucas acerca de la historia del desarrollo son muy buenos y no excesivamente técnicos.

Lucas, R. Jr.: Trade and the diffusion of the industrial revolution, NBER Working Papers, 2007.

Lucas, R. Jr.: "The Industrial Revolution: Past and future", Th Region, 2004, 18(1).

También te recomiendo los siguientes libros:

Dasgupta, P.: Economics: A Very Short Introduction, Oxford University Press, 2007.

Schelling, T.: The Strategy of Conflict, Harvard University Press, 1960.

Friedman, T.: The World is Flat, Nueva York, Farrar, Straus and Giroux, 2005.

Me resultó particularmente útil una presentación del economista de Harvard Ricardo Haussman, realizada en esa universidad en el año 2009.

También vale la pena mirar lo que el creativo Michael Kremer escribió en:

Kremer, M.: "Population Growth and Technological Trade: One Million B.C. to 1990", *Quarterly Journal of Economics*, 1993, 108:3.

La obra del británico Angus Maddison resulta una fuente casi inagotable de datos sobre la economía global.

Maddison, A.: "The world economy: a millennial perspective", París, OECD, 2001.

Y el sitio web del Banco Mundial también posee muchos estudios y estadísticas sobre el desarrollo.

Finalmente, para temas referidos al volátil crecimiento económico argentino me permito sugerirte un libro mío anterior:

González Fraga, J. y Lousteau, M.: Sin atajos, Buenos Aires, Temas, 2005.

DESIGUALDAD



Cuenta el boca a boca que el escritor Scott Fitzgerald le dijo una vez a su colega Ernest Hemingway: "Los ricos son distintos de nosotros". A lo que Hemingway respondió: "Sí, tienen más dinero".

Pasó mucho tiempo hasta que el estudio de la desigualdad logró ocupar el lugar que le corresponde en la ciencia económica. El reconocimiento llegó en 1998 con el Premio Nobel otorgado a un economista y filósofo indio por sus estudios sobre bienestar, pobreza y desarrollo. Se trata de Amartya Sen, asiduo visitante del Centro Suntory Toyota de la London School of Economics, donde me especialicé en estas cuestiones en 1994.

3.1. Distancias inabarcables

Un mundo injusto

Pese a la innegable mejora en las condiciones de vida generales que tuvo lugar a lo largo del siglo XX, la distribución del ingreso a nivel mundial es sumamente desigual. De hecho, con países que crecen casi en forma continua y otros excluidos del tren del progreso, las diferencias entre los extremos se amplían.

Cuando Adam Smith escribió el libro fundacional de la economía, *La riqueza de las naciones*, en 1776, el país más rico del globo tenía un ingreso por habitante cuatro veces superior al del país más pobre. Hoy el ingreso por habitante de los Estados Unidos (el país más rico) es más de setenta veces superior al de Sierra Leona (el más pobre).

La calidad de vida y el abanico de oportunidades a las que cada persona podría enfrentarse todavía dependen fuertemente del país en el que haya nacido. Si uno mira el 20% más rico de los países, sus habitantes tienen un ingreso anual de 21.500 dólares. Para el quinto más pobre de los países, esta cifra es de solamente 640 dólares. La diferencia es de nada menos que 34 veces. La situación se agrava, además, porque en este grupo de países más ricos la población es de alrededor de la mitad que en los más pobres. Es decir que por cada "privilegiado" de 21.500 dólares hay dos "relegados" de 640 dólares.

Naturalmente, las brechas se amplían si comparamos el 10% de países más ricos con el 10% más pobre. Se trata de comparar naciones como Noruega, Estados Unidos, Suiza, Irlanda, Austria, Canadá, Australia, Dinamarca, Arabia Saudita y Suecia con otras como Congo, Zimbabwe, Burundi, Nigeria, Malawi, Etiopía, Mozambique y Sierra Leona. ¡En este caso la diferencia entre los ingresos por habitante promedio se amplían a 57 veces!

En la actualidad existen aproximadamente 1.400 millones de personas en el mundo que viven con menos de lo que podría comprarte un dólar por día en la Argentina. Es decir que ni siquiera tienen ingresos para adquirir un litro de leche. Se trata de una de cada cinco personas en el mundo. Esto es así para la mitad de la población en el continente africano y cuatro de cada diez en el sur de Asia, donde India tiene un peso relevante. Entre ambas regiones concentran el 72% de los pobres del mundo.

Pero el dinero no es el único indicador de que las condiciones de vida varían tanto entre las distintas regiones del globo. Hay otros que resultan aun más indignantes. Por ejemplo, en los Estados Unidos cada año mueren 6 de cada 1.000 niños menores de 5 años, y en Europa 7. En contraste, iel promedio para todo África asciende a 121!

Las cifras son espeluznantes en países como Angola, donde mueren 178 de cada 1.000 niños que nacen (icasi un 18% del total!), Afganistán con 150 o Malí con 114, por nombrar sólo algunos de los que presentan las situaciones más comprometidas. Y la lista es larga. Si ordenamos del peor al mejor en este rubro, la Argentina se encuentra en el puesto 148 de un total 220, con 11 casos por cada 1.000, aunque la situación difiere significativamente en cada provincia. En Formosa es el triple que en la Ciudad de Buenos Aires.

Pero no es sólo un problema de porcentajes. Las regiones menos desarrolladas cuentan también con una tasa de fertilidad más alta que el promedio, ya que el Estado está ausente y los padres de las familias pobres actúan como si su futuro estuviera mejor resguardado con

una mayor descendencia. No hay jubilaciones, mucho menos educación para la planificación familiar y los métodos anticonceptivos son inalcanzables.

Naciones Unidas estima que entre 2000 y 2005 la tasa de fertilidad promedio en los países de altos ingresos fue de 1,6 niños por mujer (por ejemplo, en Japón es tan sólo 1,2) mientras que en África es de 4,6 (llegando a 5,9 en los países del centro del continente). En conjunto, esto implica que nacen más niños que en el mundo avanzado; y que mueren muchísimos más.

Otro indicador que da cuenta de la desigualdad en las condiciones de vida es justamente la esperanza de vida al nacer. Para darte una idea, en la Argentina esa cifra es de 77 años, y de alrededor de 80 en Europa, Canadá, Estados Unidos o Japón. ¡Pero si te tocó nacer en Angola o Mozambique podés esperar vivir en promedio hasta los 40 años! Según datos de la *Enciclopedia Británica*, esa cifra representa apenas siete años más de lo que se vivía en la Inglaterra medieval.

Y no se trata de ejemplos puntuales: para todo el continente africano la esperanza de vida es de tan sólo 54 años, veinticinco años menos que el promedio de los países desarrollados, que es de 79 años.

El crecimiento económico es importante, pues gracias a él una parte del mundo vive mejor que nunca antes y ha dejado atrás el flagelo del hambre. Pero hace falta que ello se extienda a todo el resto. La pobreza no es un problema marginal: sigue siendo escandalosa en vastas regiones. Al igual que el cambio climático, representa un desafío de escala global.

El primer objetivo debe ser que todas las personas puedan cubrir sus necesidades básicas. Pero no podemos detenernos allí. Como sostiene el premio Nobel Amartya Sen, la meta final es más ambiciosa. Consiste en que todos puedan tener la libertad de elegir la vida que desean llevar adelante. Y para ello no sólo hace falta alimentarse adecuadamente, tener una buena cobertura de salud y educación, sino también un poder adquisitivo tal que permita a cada individuo no sentirse inferior o avergonzado de su condición con respecto al resto de la sociedad. Así lo escribió también Adam Smith hace nada menos 234 años, aunque muchos economistas tiendan a olvidarlo.

Lo complicado de todo este asunto es que la desigualdad tiende a volverse natural y nos acostumbramos a que las cosas sean así. Tendemos a ver el hambre como algo inevitable. Pero muchos países del mundo, incluso algunos con pocos recursos, nos muestran que no tiene por qué serlo.

3.2. Cuba, all inclusive

¿El flagelo del hambre es perpetuo?

Cuba es un país fascinante. A cincuenta años de la revolución y a veinte de la caída del muro de Berlín, casi se ha transformado en un parque temático. Los turistas canadienses, ingleses y alemanes se alojan en hoteles *all inclusive* y salen a experimentar de primera mano el comunismo, una especie casi extinta.

Para cualquier observador extranjero la economía cubana es sumamente extraña. Y eso no tiene que ver sólo con que el Estado detente la propiedad de todos los medios de producción. Para darte una idea, Nike, Adidas o Puma sólo proveen los productos y asesoran en el estilo arquitectónico de los locales. Pero estos últimos son siempre de propiedad del gobierno cubano, que los administra.

Una de las cosas que más llama la atención es que en Cuba conviven tres sistemas de pago superpuestos, y que casi no tienen vasos comunicantes.

Por un lado están los pesos nacionales. Salvo los trabajadores de hoteles de zonas exclusivamente turísticas, los salarios cubanos se abonan en esa moneda y oscilan entre los 250 y los 2.000 pesos nacionales, que equivalen a 12 y 100 dólares.

Parece casi imposible que alguien pueda subsistir con ese nivel de ingresos, ¿no? Pero esto sigue, porque los ciudadanos cubanos compran todos los elementos indispensables (la comida necesaria para una dieta equilibrada pero de mínima, bebidas, algunos artículos para la limpieza del hogar y la higiene personal) utilizando una libreta de racionamiento. Y al igual que los salarios, los precios de estos productos son ridículamente bajos. Los cubanos reciben mensualmente por sólo 10 pesos nacionales (0,45 dólares) una canasta que incluye 2,25 kg de arroz, 1,8 kg de frijoles, 1,4 kg de azúcar, 10 huevos y 45 g de sal. Si agregan pollo, café y pan, el costo se eleva a 1 dólar.

Fuera de las raciones asignadas, es decir de manera libre, también es posible adquirir otros elementos que podemos llamar de necesidad relativa (por ejemplo, más o mejor comida o bebida o artículos de tocador o ropa). Esos productos también se pagan en pesos cubanos, aunque los precios estipulados para ellos son mucho mayores que los de los artículos de subsistencia.

Por otro lado existen los pesos convertibles, o CUC (que equivalen a un euro o 24 pesos nacionales), y sirven para comprar todo lo que no es considerado de subsistencia o de necesidad relativa (un celular, por ejemplo, o unas buenas zapatillas). Lo que para el resto del mundo puede resultar habitual pero que en Cuba es casi suntuario se paga con estos prohibitivos CUC y sus precios incluyen un impuesto del 240%. Una remera de marca deportiva internacional cuesta 60 CUC, que representan algo así como cuatro salarios promedio. Este mecanismo es una suerte de "impuesto a la propina" que los cubanos con actividades relacionadas al turismo deben pagar para utilizar el dinero de ese origen. Pensá que diez euros de propina equivalen a un salario mínimo.

Y ése es el último de los sistemas de pago: los billetes que traen en sus bolsillos los turistas.

El sistema económico cubano es sumamente ineficiente, con severos problemas de

incentivos que afectan el aparato productivo. La política agrícola ha sido calamitosa y a nivel industrial lo que se genera es limitado y de mala calidad. La Habana parece una ciudad recién bombardeada. Y aunque el bloqueo estadounidense tiene su impacto, no caben dudas de que es la organización que han elegido para su economía la que es inviable. De hecho, después de una entrevista que le realizó en 2010, el periodista Jeffrey Goldberg citó al mismísimo Fidel Castro diciendo que "el modelo cubano ya ni siquiera funciona para nosotros".

A pesar de todo esto, los cubanos han logrado un nivel de educación promedio de 11,4 años (resultado que está por encima del que ostenta el resto de Latinoamérica) y su sistema de salud es envidiable.

Pero una de las facetas más destacables es que ningún cubano se va a dormir con hambre. Es cierto que la libreta de racionamiento les da sólo lo básico y que si reciben medio kilo de pollo por mes les es casi imposible comprar más. Pero no existe la indigencia. En toda América, los únicos países que pueden enorgullecerse de no tener ciudadanos hambrientos son Canadá y Cuba. La isla caribeña, un Estado de más de 11 millones de habitantes con un territorio que equivale a la veinteava parte de la Argentina, no tiene hambre. Y eso que para erradicarla eligieron el camino más ineficiente que se me pueda ocurrir.

Esto significa que terminar con el hambre es posible, que es una cuestión de ponerla como prioridad. Resulta vergonzante que en un país productor de alimentos como la Argentina se permita que haya gente que no pueda llenarse el estómago todos los días. Sobre todo si para resolver este problema sólo hace falta tomar la decisión política y llevar adelante una gestión que acompañe ese objetivo.

Hace un tiempo me invitaron a una universidad a dar una clase sobre pobreza y distribución del ingreso. Lo primero que dije con respecto al flagelo del hambre es que sólo hay que priorizarlo casi como único requisito para eliminarlo. Entonces el profesor me preguntó por qué, si era como yo sostenía, creía que los políticos no reaccionaban. A modo de respuesta me acordé de un experimento realizado con primates.

Un grupo de científicos encierra cinco monos en una jaula. En el medio cuelgan del techo un racimo de bananas y debajo ponen una escalera. No pasa demasiado tiempo hasta que uno de los monos entiende que si trepa podrá alcanzar la comida. Pero apenas lo intenta, rocían al resto con agua congelada. Tras repetirlo unas pocas veces, ante la mera señal de que alguno se dispone a subir la escalera, los otros cuatro lo atacan con violencia. Hasta que llega un momento en que ningún simio osa subirse, a pesar de la tentación que representan las bananas.

Luego uno de los monos originales es reemplazado por otro nuevo. Al ver las bananas a su alcance, éste se encarama a la escalera pero el resto lo ataca hasta que no vuelve a intentarlo. Más tarde se sustituye un segundo que obviamente también va a la escalera. Lo curioso es que esta vez el primer mono también participa en la golpiza al nuevo.

Uno a uno todos son reemplazados y los ataques al último y desinformado mono que ingresa a la jaula se repiten. Cuando ya no queda ni uno de los simios originales se da una curiosa situación: ninguno de ellos fue rociado jamás con agua congelada, y sin embargo ya está instalado el hecho de que hay que castigar a quien intente subir la escalera.

En el caso del hambre ocurre algo parecido. Vemos que existe en toda nuestra región, salvo contadas excepciones. Y entonces pensamos que es normal o imposible de solucionar. Al hacer los números de cuánto costaría resolverla, muchos enarcan las cejas y piensan que es demasiado. Pero para resolver este flagelo sólo se trata de establecer correctamente las

prioridades. Es cuestión de cambiar la perspectiva y animarse a subir esa escalera: las bananas están ahí arriba, pero sin probar damos por sentado que algo nos impedirá subir.

Afortunadamente, algo parece estar cambiando en esta percepción. En 2009 la Argentina comenzó a implementar el plan más ambicioso de su historia en términos de ayuda social orientada a la indigencia: la Asignación Universal por Hijo.

Se trata de una transferencia monetaria a los hogares por cada hijo menor de 18 años y una parte de la misma está condicionada a requisitos de educación y salud que los padres deben cumplir. Es decir que no sólo ayuda a resolver un problema actual sino a definir un mejor futuro.

A fines de 2010, el plan alcanzaba a un total de tres millones y medio de niños, y se espera que la cifra llegue a un total de casi cuatro millones. Su impacto en la reducción de la cantidad de gente que no consigue cubrir sus necesidades alimenticias es notable.

En su diseño se parece a otros implementados antes en distintos países de la región, como el Programa Bolsa Familia de Brasil, el Oportunidades de México o el Juntos de Perú. Y si bien el argentino es mayor en monto transferido y, comparativamente, también en el total de recursos comprometidos, la gran noticia es que son varios los países que avanzan en esta dirección.

Si persistimos en esta lógica y perfeccionamos su diseño, seguramente se podrá alcanzar la tan ansiada hambre cero. Y mucho antes de la meta del año 2020 que se fijó el fundador de Red Solidaria, Juan Carr.

3.3. Medicina china

Cómo salir de la trampa de la pobreza

La pobreza extrema sigue siendo el problema más acuciante que enfrenta la humanidad: mientras algunos países consumen en exceso, otros ni siquiera tienen para subsistir. La buena noticia es que hay ejemplos de que es posible derrotarla a gran escala. Y no sólo en lo que respecta a eliminar la indigencia sino a brindar cada vez mejor calidad de vida.

De hecho, la extensión del desarrollo a nuevas regiones del planeta ha permitido reducir la tasa de pobreza a nivel mundial desde aproximadamente 52% a principios de los años 80 a poco más de 25% en la actualidad.

Fueron los países del este de Asia, con China y los tigres asiáticos (Hong Kong, Corea, Singapur y Taiwán) a la cabeza, los que en el último cuarto de siglo han podido sacar a mayor cantidad de gente de la pobreza. Antes tenían a la mitad de los pobres del mundo, hoy "apenas" a la cuarta parte. Y aunque aún falte muchísimo por hacer, esta dinámica parece estar extendiéndose paulatinamente a más países y regiones.

He tenido la suerte de visitar varias veces India y China, dos países fascinantes. Allí convive lo más avanzado con la pobreza más extrema. En India coexisten villas miseria tan grandes como ciudades enteras con un sector tecnológico que hace punta en el mundo. Por ejemplo, en el precario asentamiento de Dharavi en Bombay, célebre por la película *Slumdog Millionaire*, se estima que habitan entre 600.000 y 1.000.000 de personas. Y alrededor de un 40% de los 1.150 millones de habitantes de la India viven en condiciones parecidas. Si pusieras en un solo lugar a todos los que sufren pobreza extrema en el mundo, verías que tres de cada diez son indios.

En Pekín, China, algunos de los edificios más deslumbrantes del planeta se alzan a metros de los *hutongs* (callejones del casco antiguo), que albergan a casi un 25% de la población de la ciudad. Y se estima que ése es el porcentaje del total de chinos que vive en una situación de precariedad asimilable a las villas miseria argentinas.

Estas cifras son casi tan asombrosas como su dinámica reciente. Se calcula que gracias al crecimiento, entre ambos países han sacado de esas condiciones a centenares de millones de personas sólo en la última década. El caso chino es el más llamativo, ya que en los últimos veinticinco años ha logrado sacar de la pobreza extrema a más de 600 millones de habitantes. Imaginate: iquince Argentinas enteras! Merced a esta dinámica, hoy ese país tiene una clase media urbana, antes inexistente, de casi 300 millones de personas.

Viajar a China es como ver la historia del desarrollo económico desde la Revolución Industrial hasta hoy, pero resumida en unos pocos años. Es como si pudieras ver en cámara rápida lo que ha ocurrido con todo el planeta desde que comenzó a crecer en su ingreso por habitante, con lo bueno y lo malo que ello implica. Desde las mejoras absolutas hasta las indignantes diferencias. Y tan veloz ha sido el proceso que, después de siglos de no tener ni recursos ni tiempo para el ocio, hoy a la nueva clase media china todavía le cuesta encontrarse a gusto con actividades recreativas como el cine o el teatro. Por eso en Pekín las personas que ahora tienen medios para hacerlo se vuelcan más al consumo casi desaforado de bienes.

Son varios los países del este de Asia que han venido registrando un fuerte y sostenido crecimiento económico durante las últimas décadas. Las nuevas inversiones y la incorporación de tecnología impulsaron un proceso de crecimiento realmente fenomenal. Dejaron así de ser economías de subsistencia y fundamentalmente agrícolas para transformarse en economías industriales y dedicadas a los servicios.

Vale la pena comparar su desempeño con el de nuestra región para entender mejor su importancia. A mediados del siglo XX, el ingreso promedio por habitante en Latinoamérica era 3,5 veces mayor al de los tigres asiáticos y 8 veces más elevado que el de China. Sesenta años más tarde los tigres asiáticos duplican nuestro estándar de vida y los chinos ya lo están alcanzando.

Esta divergencia entre ambas regiones fue más acentuada en los últimos cuarenta años. Mientras que el este de Asia se fue acercando al estándar de los países desarrollados, América Latina se fue alejando. Podemos decir que nuestra región tuvo tres décadas perdidas: una desde lo político, otra desde la economía y otra en lo social.

En los 70 fueron nuestras democracias las que sufrieron. En los 80 experimentamos desequilibrios macroeconómicos y las recurrentes crisis, con problemas de deuda y altísima inflación. Finalmente, el patrón de crecimiento de los 90 conllevó un significativo deterioro social, manifestado en un alto desempleo y un empeoramiento de la distribución del ingreso.

La década que finalizó en 2010 nos devuelve un poco el optimismo. Se estima que más de 25 millones de latinoamericanos han salido de la pobreza. Y si bien seguimos siendo la región más desigual del planeta (de las veinte naciones más desiguales del mundo once son latinoamericanas), la distribución del ingreso ha mejorado en la mayoría de los países. Las economías de esta parte del mundo también son más sólidas y resistentes, como lo demostraron durante la crisis global que comenzó en 2007 y todavía impacta en muchas partes del mundo.

Lamentablemente, ésta no es una tendencia global. La situación y las posibilidades del continente africano son muy distintas a las de Latinoamérica o el este de Asia. En primer lugar, la geografía les juega una mala pasada a muchos de sus países. La zona de África subsahariana, con condiciones de vida desesperantes, está aislada por el desierto y por la falta de ríos navegables desde los océanos hacia el interior. Y la escasez de agua es un gran determinante de la pobreza extrema en que vive la mayoría de su población. Prácticamente el continente entero se encuentra dentro de lo que suele denominarse "trampa de la pobreza", lo que implica que no puede salir de donde está sin ayuda externa. Y todos sabemos que la solidaridad a gran escala y con otros países no es precisamente un hobbie de moda en nuestro globalizado siglo XXI.

Pero la Argentina no es África, ¿no? Tenemos glaciares, tenemos ríos navegables, el desierto no es un problema, nuestras áreas productivas son desproporcionadamente grandes, y sin embargo no podemos evitar preguntarnos: ¿por qué hay argentinos que se mueren de hambre?

3.4. ¿Y por casa cómo andamos?

Un país que parece haberse distraído

Durante los últimos treinta años del siglo pasado, América Latina sufrió un deterioro relativo en sus niveles de ingreso por habitante con respecto a gran parte del planeta. Así, mientras a principios del siglo XX el ingreso por habitante argentino era el octavo del planeta y equivalía al 70% del de los Estados Unidos, hoy ocupa el lugar número 45º del ranking con un PBI per cápita que es un 33% del estadounidense.

Nuestro país se rezagó incluso dentro de Latinoamérica. Desde 1974 el ingreso por habitante del total de la región se incrementó a un ritmo del 1,2% anual. El argentino creció a la mitad de esa velocidad: 0,6% por año.

Este pobre desempeño está relacionado con los coletazos casi continuos que atravesamos en nuestra historia reciente. Y ellos también son un factor primordial a la hora de explicar el escandaloso aumento de la desigualdad.

Es que los costos de las crisis no son pagados en forma similar por todos los estratos sociales. Los sectores más acomodados suelen tener distintas herramientas que les permiten ponerse a resguardo: poseen ahorros en dólares y a veces hasta en el exterior, son dueños de su propia vivienda y tienen un nivel de educación que les otorga trabajos en blanco y la posibilidad de negociar mejor su sueldo cuando hay inflación.

Hoy tenemos un nivel promedio de ingresos mayor que hace treinta y cinco años, pero bastante peor distribuido. En 1975, el ingreso promedio del 10% más rico de la población argentina era 10 veces superior al del 10% más pobre. En 2002, en el peor momento de la crisis, esta relación pasó a ser de i45 veces! Hoy es de 23, mucho menor que la escandalosa cifra alcanzada con la última crisis pero aún muy por encima de lo que fue en el momento de mayor equidad en el país.

Si miramos esta situación más en detalle, la película es más descorazonadora. Si bien el ingreso por habitante es cerca de un 25% mayor que a mediados de los 70, el 10% más pobre redujo su participación en el total del 4% al 2,5%.

Haciendo las cuentas, te darás cuenta de que esto implica que iuno de cada diez argentinos se encuentra hoy un 20% peor en términos absolutos que hace más de tres décadas! Es decir que la torta de hoy es más grande, pero la porción que les toca a esas personas pesa menos gramos que hace treinta y cinco años.

Esto es precisamente lo que se encuentra en la raíz de la caída en la calidad de vida que hemos sufrido. Si tenés cerca de 40 años, para darte cuenta de ello te bastará detenerte a recordar cómo era la sociedad de tu infancia. Si sos más joven, pediles a tus padres que te cuenten cómo eran las cosas cuando ellos se criaron.

Antes, junto con Uruguay y Costa Rica, la Argentina era por lejos uno de los países más igualitarios de la región. Y Brasil y México eran tradicionalmente los más inequitativos. Pero estas brechas se han ido acortando.

Midiendo la diferencia de ingresos entre el 10% más rico y el 10% más pobre de cada país, podemos decir que en los 80 Brasil era tres veces más desigual que la Argentina. En la actualidad sólo lo es 1,5 veces. Y esto ocurrió porque mientras que en el país carioca la

desigualdad se redujo, en la Argentina aumentó.

Los sacudones económicos sufridos han generado un deterioro persistente en la distribución del ingreso en la Argentina. Cada uno de ellos fue elevando progresivamente los indicadores de desigualdad. Si bien una vez superadas las crisis, con cada recuperación económica, la distribución volvía a mejorar, en ningún caso llegaba a compensar la pérdida que había tenido lugar. Es decir que el resultado siempre fue la generación de un nuevo piso de desigualdad cada vez más alto, como si se tratará de los escalones de una escalera.

La excepción parecería ser la experiencia posterior al colapso de la convertibilidad, especialmente entre 2003 y 2008. Pero lamentablemente en los años recientes, con la alta inflación y la persistencia del trabajo informal, el proceso de mejoras en la distribución iniciado hace seis años se frenó e incluso comenzó a revertirse.

Mientras vemos cómo los números nos castigan, podemos hacer algo: aprovechemos el Bicentenario para soplar las velas de este gran cumpleaños nacional y reduzcamos los tres deseos a uno solo: que vengan tiempos mejores. Y que duren. Y comprometamos todos los esfuerzos en pos de nuestro anhelo, aunque la pregunta obvia nos martille la cabeza incansablemente, como un chico de viaje con sus padres: ¿cuánto falta?

3.5. Un desfile muy particular

Los ricos nos miran desde arriba

Existe una manera muy gráfica de ilustrar cómo es una determinada distribución del ingreso. Se denomina "desfile de enanos" y fue creada por un economista holandés llamado Jan Pen (no confundir con Sean Penn) en 1974.

La idea es sencilla. Supongamos que todos los argentinos somos invitados a participar de un megadesfile cívico que durará diez horas. Durante ese tiempo vamos a ir caminando por la avenida 9 de Julio y pasando por el palco principal. La particularidad es que cada persona (que será representativa de un hogar) será ubicada en orden creciente de acuerdo conl ingreso per cápita familiar. Primero pasaran los más pobres de todos y al final los más ricos.

Pero eso no es todo. Como no podemos pedir que traigan sus ingresos en la mano, o un extracto de cuenta bancaria, haremos un pequeño truco. Transformaremos el dinero en altura. Sabiendo que la altura promedio de los argentinos es 1,73 metros, le asignaremos la misma al hogar cuyo ingreso es el promedio de la Argentina. Para el ejemplo vamos a usar 1.053 pesos por mes por cada persona que pertenece a esa familia. Ello equivalía en 2010 a 4.210 pesos (o aproximadamente 830 dólares) para una familia tipo de un matrimonio con dos hijos. Luego ajustaremos la estatura de todos los participantes para que represente su ingreso en relación con la media. Ahora sí, ique comience el desfile!

Si estás situado en el palco, al inicio probablemente no alcances a ver demasiado qué ocurre. Es que durante la primera hora estarán desfilando ciudadanos enanos que miden como máximo 38 cm de altura. De hecho, dado que en la Argentina alrededor del 25% de la población se considera pobre, recién transcurridas las primeras dos horas y media pasará alguien que llegue a medir 70 cm.

Un rato después el panorama no cambiará mucho: para que comiencen a circular "orgullosos" los que miden más de un metro tendremos que esperar a la cuarta hora. Llegados a la mitad del tiempo que tomará el desfile completo pasará una persona con una estatura de 1,22 m, y recién después de seis horas y media se hará presente alguien con la altura media de 1,73 m. Es decir que ya habrá marchado antes un 66% de los hogares.

En las últimas dos horas comenzarán a pasar los primeros representantes del 20% más rico de la población. Todos miden más de 2,5 m de altura, lo que equivale a 6.100 pesos para una familia tipo.

Pero las cosas se ponen más interesantes muy hacia el final. La última hora (cuando desfila el 10% de los hogares más ricos de la población) comenzará con individuos que duplican la estatura promedio (3,5 m) y terminará con verdaderos gigantes. Habrá profesionales con ingresos equivalentes a un edificio de más de tres pisos (entre 8 y 9 m), que no son otros que destacados hombres de negocios, abogados y gerentes de empresas que poseen ingresos de 20.000 pesos mensuales.

Y entre los últimos comenzarás a reconocer algunas de las caras que marchan frente al palco oficial. Futbolistas prestigiosos del torneo local, como Verón y Palermo, tendrían alturas de 40 y 110 m, respectivamente. Poco detrás de ellos podría seguir también un

Riquelme con 205 m de estura.

Más tarde aparecería la familia presidencial, que sobre la base del patrimonio declarado en 2009 y asumiendo una mínima rentabilidad mensual (1%) tendría una altura de 245 m. iEs decir casi dos veces la del Obelisco! Y si ello te parece extraño, lo que verías después sería casi ridículo. Harían su presencia ante el palco Mirtha Legrand y Susana Giménez, para quienes se calcula que sus ingresos equivalen a una altura de 370 m y 700 m, respectivamente (io sea quince veces la de la Estatua de la Libertad!). Y ya cerrando el desfile encontraríamos a todos los empresarios más poderosos del país, entre ellos Amalita Fortabat con una altura similar a la del Aconcagua y Gregorio Perez Companc con 7.800 m, casi equiparando la altura de vuelo de un jet privado. Ahora se entiende por qué a algunos de ellos les cuesta tanto ver lo que pasa allá abajo...

3.6. La lotería de la vida

La verdadera igualdad de oportunidades

¿Cuántas veces emitimos opiniones como si fueran verdades absolutas sin darnos cuenta de que en realidad pueden estar afectadas por el lugar que ocupamos en nuestras sociedades? Puede tratarse de juicios sobre el comportamiento de otros, posturas acerca del rol del Estado en la economía y la adopción de actitudes que inadvertidamente hasta pueden contener características discriminatorias.

Podemos pensar que es importante que existan derechos básicos y libertades para todos, pero si ocupamos una posición cómoda estaremos menos dispuestos a involucrarnos activamente en lo que hace falta para conseguir esa igualdad. Si perteneciéramos al grupo perjudicado nuestra visión y compromiso seguramente aumentarían.

Quizás la distribución del ingreso se nos antoja justa tal como es hoy y preferimos que el Estado no se inmiscuya ni nos ponga demasiados impuestos. Te puede indignar que alguien intente limpiar el vidrio de tu auto en lugar de estar haciendo otra tarea y podés reclamar la intervención de las autoridades. ¿Pero tendrías la misma visión si estuvieras del otro lado del parabrisas?

Imaginemos por un segundo lo siguiente: antes de ser concebidos, cuando aún somos una mera intención de vida, en un sitio que no conocemos se juega una lotería. Ese azar va a determinar dónde y cómo hemos de venir al mundo. De acuerdo con lo que salga te tocará ser hombre o mujer, argentino o uzbeco, alto o bajo, gordo o flaco, homosexual o heterosexual, judío, cristiano, musulmán o ateo. Podés nacer millonario en Nueva York o pobre en Sierra Leona, donde la mortalidad infantil es tan alta que tendrás 25% de chances de no superar los cinco años de edad.

Si bien cada ser humano tiene después la capacidad para andar su propio camino, la verdad es que en esa lotería se define la mayor parte de nuestra existencia. Hay ejemplos admirables de personas que se sobrepusieron a las tremendas desventajas de origen y a todos los obstáculos en el camino para construir una historia de éxito (Nelson Mandela o Diego Armando Maradona, por poner dos ejemplos que poco tienen que ver entre sí). Pero si se hacen tan conocidos es precisamente porque constituyen la excepción a la regla.

Tener un registro permanente de qué lugar en el mundo nos deparó la lotería prenatal resulta particularmente útil a la hora de pensar ciertos temas y evitar que queden nublados por prejuicios o perspectivas particulares.

La Argentina es un país donde las oportunidades ciertamente no resultan iguales para todos. Por ello, a la hora de pensar en términos de políticas públicas es interesante priorizar aquellas que tiendan a equiparar de manera sostenible el punto de partida de la mayor cantidad de personas. Es decir, una sociedad donde las diferencias económicas se produzcan por mérito de las personas, o por elecciones y gustos distintos, y no porque en el Juego de la Vida algunos arrancan en el casillero de Inicio, otros con la mitad del trayecto hecha, y otros directamente desde afuera del tablero.

La igualdad de oportunidades no es una quimera. Existen países, como los escandinavos (Dinamarca, Noruega y Suecia), que han alcanzado un nivel de desarrollo entre los más

elevados del mundo y donde las posibilidades de una persona no cambian tanto según en qué parte del país nazcan.

Esta perspectiva no es para nada novedosa. La desarrolló minuciosamente uno de los filósofos políticos más importantes del siglo XX, el estadounidense John Rawls, fallecido en 2002. En su libro *Teoría de la justicia*, él utiliza una imagen más glamorosa que la de la lotería; la denomina "velo de ignorancia", y sostiene que los derechos y deberes básicos de los ciudadanos en una sociedad deben ser acordados como si todos tuviéramos una tela delante de los ojos que nos impidiera ver (o nos hiciera olvidar) el lugar exacto en el que estamos. De esta manera no conocemos ni nuestros talentos o deficiencias naturales, ni nuestro sexo, raza, religión o estatus económico.

Con esta ceguera sobre nuestros propios intereses actuales podemos decidir imparcialmente cómo queremos que funcione nuestra sociedad. Y como la ignorancia de nuestro lugar particular nos hace a todos iguales, los principios a los que lleguemos serán universales.

Es prácticamente imposible ponernos el velo de la ignorancia en cada momento de nuestras vidas para intentar evaluar las cosas desde otro prisma. Pero antes de ser tajantes con opiniones o políticas que afectan demasiado a los demás, puede ser saludable hacer el ejercicio de imaginarnos en otro lugar o con la posibilidad de que alguien venga a decirnos que a partir de mañana tendremos que intercambiar nuestra posición (incluyendo nuestros conocimientos y recuerdos) con la de otro. Quizás nos vuelva más cautos u objetivos en nuestras perspectivas. Tal vez seamos más comprensivos y solidarios. Y en una de esas, hasta podamos valorar más lo que tenemos y darnos cuenta de lo importante que sería que tantos otros pudieran disfrutar de un lugar similar.

Lecturas adicionales

Una referencia obligada en temas de desarrollo y pobreza es el premio Nobel Amartya Sen. Entre ellos, su libro:

Sen, A.: Desarrollo y libertad, Barcelona, Planeta, 2000.

Si te interesan los aspectos más filosóficos, un clásico imperdible es:

Rawls, J.: Teoría de la justicia, México, Fondo de Cultura Económica, 1971.

Para todo lo concerniente a estudios locales, tanto sobre la Argentina como de Latinoamérica, acerca de distribución del ingreso no se me ocurre mejor ámbito que la página del Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales (cedlas.econo.unlp.edu.ar). Allí podrás encontrar, por ejemplo, los siguientes trabajos:

Gasparini, L. y Cruces, G.: "Las asignaciones universales por hijo: impacto, discusión y alternativas", CEDLAS, documento de trabajo 102, julio de 2010.

Gasparini, L., Sosa Escudero, W., Marchionni, M. y Olivieri S.: "Multidimensional poverty in Latin America and the Caribbean: New evidence from the Gallup World Poll", CEDLAS, documento de trabajo 100, junio de 2010.

Gasparini, L., Cruces, G., Tornarolli, L. y Marchionni, M.: "A turning point? Recent developments on inequality in Latin America and the Caribbean", CEDLAS, documento de trabajo 81, febrero de 2009.

Para el desfile de Pen, usé los datos que surgen de la Encuesta Permanente de Hogares del cuarto trimestre de 2009 llevada a cabo por el INDEC. Ello fue complementado con datos de otras fuentes para los casos más extremos:

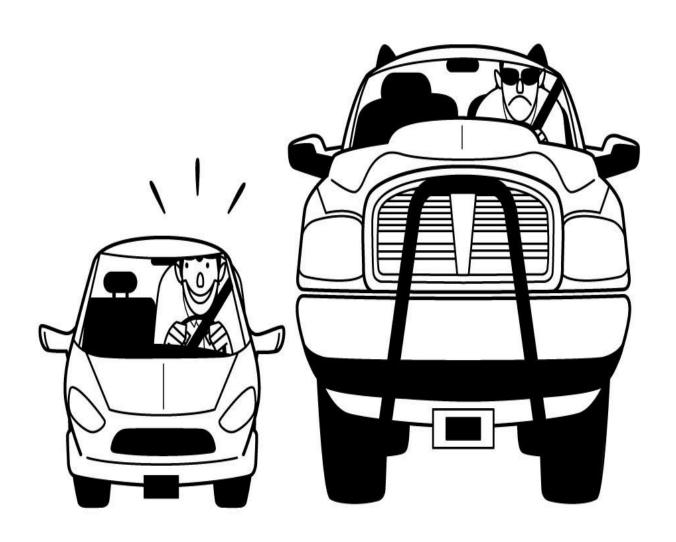
A mediados de 2010 tanto Verón como Palermo renovaron sus contratos con sus respectivos clubes (Estudiantes de La Plata y Boca Juniors) por un año. Se acordaron ingresos anuales por 300.000 y 800.000 dólares en cada caso.

Rilquelme renovó por cuatro años su contrato con Boca Juniors por un total de 6 millones de dólares.

Según la declaración jurada del matrimonio Kirchner correspondiente al año 2009, su patrimonio suma un total de 55,5 millones de pesos.

Se calcula que la fortuna de Mirtha Legrand asciende a 85 millones de dólares, en tanto que la de Susana Giménez a 160 millones de dólares. Para obtener el nivel de altura de cada una de las divas, asumimos la misma rentabilidad mensual que aplicamos sobre el patrimonio de los Kirchner.

¿SABEMOS LO QUE QUEREMOS?



Sebastián, un economista amigo, vivió en Londres durante ocho años. Cuando su nivel de ingresos empezó a mejorar de manera considerable, se dio el gusto de comprarse un Audi A3 para reemplazar el Renault Clio que tanto esfuerzo laboral le había costado. De acuerdo con su relato, las primeras dos semanas el auto le provocó una buena dosis de felicidad, pero al poco tiempo se dio cuenta de que, aunque fuera más lujoso, el A3 cumplía la misma función que el Clio. El moderado incremento en satisfacción por el auto de ninguna manera justificaba el gasto que había hecho. ¿Sabría en verdad Sebastián lo que quería cuando compró el A3?

4.1. No sé lo que quiero pero lo quiero ya

Decisiones cambiantes, estímulos de corto plazo

Hablar de buenas o malas decisiones puede ser demasiado subjetivo en la vida cotidiana, pero en economía una buena decisión consiste en utilizar los recursos que tenemos disponibles para alcanzar la máxima satisfacción posible. Claro que para ello debemos conocer acabadamente qué es lo que pretendemos conseguir. Entonces surge la pregunta: ¿sabemos realmente lo que queremos?

Gran parte de las decisiones que tomamos en la vida diaria impactan en nuestro futuro. Por ese motivo, para asegurarnos de que sean las adecuadas debemos tratar de predecir el grado de satisfacción que podrán garantizarnos cuando no haya vuelta atrás. Enfrentamos estas situaciones cuando ahorramos para comprarnos algo que creemos nos dará felicidad, como en el caso de Sebastián. También cuando aceptamos un trabajo más exigente con la idea de que la mejora en el ingreso compensará las nuevas preocupaciones, o cuando elegimos una carrera universitaria.

Sin embargo, el nivel de certeza sobre cómo nos harán sentir esas decisiones es mucho más reducido de lo que aceptamos reconocer. Daniel Reed y Barbara van Leeuwen, de la Escuela de Negocios de la Universidad de Leeds, llevaron a cabo un estudio sencillo para mostrar esta gran dificultad. Fueron a varias empresas en Amsterdam y lograron armar un experimento social que incluyó doscientos empleados, divididos en cuatro grupos de cincuenta.

A los participantes les dijeron que estaban llevando a cabo un estudio de mercado: la semana entrante les iban a obsequiar un producto para la hora de la merienda y los sujetos debían elegir con anticipación qué preferían, si algo saludable (una banana o una manzana) o una golosina de altas calorías. Y mientras algunos debieron tomar su decisión entrada la tarde, es decir con hambre, a otros se les planteó la elección inmediatamente después del almuerzo, ya saciados.

Como primera conclusión, se reveló el efecto distorsivo que tiene la situación actual de las personas en su elección a futuro: los que estaban hambrientos en el momento de tomar la decisión tenían 50% más de probabilidades de elegir la golosina que los saciados. De ahí la regla de oro de una dieta exitosa: nunca ir al supermercado cuando ataca el hambre, porque seguro nos llenaremos de productos innecesarios. En esos casos, parecería ser que, como suelen decir las madres, uno tiene "los ojos más grandes que el estómago".

Lo más llamativo fue, sin embargo, el hecho de que los seres humanos somos dinámicamente inconsistentes: cuanto más alejados estamos del momento en que se sienten los efectos de la decisión, más tendemos a optar por lo "bueno" o saludable. Apurados por la circunstancia, en cambio, resulta notorio cómo buscamos saciarnos rápido con lo "placentero". En el caso del estudio, iuna semana después el 74% de los que habían ordenado manzana cambió por el dulce! Y esta volatilidad resultó un 50% más alta en el caso de las mujeres, como si eso pudiera sugerir que a ellas les cuesta más saber lo que querrán a futuro o están más exigidas por la sociedad a plantearse objetivos muy poco placenteros...

Sin entrar en distinciones sexistas, se entiende así cómo un plan de salir a correr a la

tarde se transforma, en el momento de ponerse las zapatillas, en una película en la tele con cerveza y papas fritas.

Los mismos principios se pueden aplicar a otros contextos. Por ejemplo, muchos de nosotros planeamos alquilar el fin de semana una película de calidad, pero a la hora de acudir el viernes al videoclub terminamos por llevarnos algo más taquillero y entretenido. Los investigadores Loewenstein, Read y Kalyanaraman utilizaron esa circunstancia para analizar cómo la gente elige entre los elementos que considera educativos y aquellos que sólo son placenteros.

Con este fin establecieron dos grupos de películas: taquilleras e intelectuales. Las últimas representaban lo formativo, ya que pueden ser menos divertidas, y hasta tristes, pero su contenido nos enriquece a largo plazo.

Luego convocaron a estudiantes de la Universidad de Illinois y les regalaron el alquiler de las películas. A un grupo le dijeron que le darían una película el lunes, otra el miércoles y otra el viernes, pero que debían elegir las tres el primer día (elección planificada). A los del otro grupo, en cambio, les permitieron elegir cada día el film que habrían de llevarse (elección instantánea).

El resultado es muy ilustrativo de cómo solemos comportarnos. La película taquillera fue elegida aproximadamente en un 57% de las veces en el primer día del grupo de elección instantánea. Este porcentaje se mantuvo para la elección de las siguientes películas en el momento de llevarlas. En cambio, los que debieron planificar eligieron en promedio un título intelectual en un 67%. Podría pensarse que queremos forzarnos a hacer cosas que en realidad no deseamos, o que no nos cuesta nada elegir lo más esforzado, siempre y cuando el momento de empezar a actuar quede lo más lejos posible.

Parece que es difícil saber con exactitud lo que uno quiere. A tal punto que hay quienes creen que es mejor no tener demasiado para elegir.

4.2. Menos es más

Qué pasa cuando abrimos el abanico

Desde el punto de vista de la teoría económica, una persona siempre estará mejor cuantas más opciones tenga a su alcance. El razonamiento es sencillo: si ya tenés tres alternativas para elegir y te agrego una cuarta es imposible que estés peor. Pensalo en términos de, por ejemplo, gustos de helado. Vas a la heladería y hay crema, chocolate, dulce de leche y frutilla. Quizás estés contento con esos gustos, pero si la lista es más amplia y hay más para seleccionar, difícilmente te moleste. Si ahora te digo que además hay banana, dulce de leche con nuez y granizado, chocolate amargo y con almendras y limón, tu elección nunca va a empeorar. Tener más para elegir te hace más feliz.

Ésta es la base de las sociedades occidentales indus-trializadas: para maximizar el bienestar de los ciudadanos es indispensable maximizar la libertad individual. Y no sólo porque ésta represente un valor en sí, sino porque al ser soberanos en nuestras elecciones estaremos más cerca de conseguir lo que realmente nos hace felices. Sin embargo, y paradójicamente, no siempre más opciones terminan generando mayor satisfacción.

Personalmente, no me gusta ir de compras. Tardo mucho en decidir entre distintas opciones y, si me equivoco al elegir, luego me flagelo por el error. Puede que yo sea un caso extremo, pero no sería la primera vez que la realidad desmiente lo que la teoría propone. Son muchos los estudios que muestran que tener demasiadas alternativas puede generar indecisión y una sensación de arrepentimiento posterior.

El psicólogo Barry Schwartz piensa que hemos ido demasiado lejos en la multiplicación de las alternativas que se nos abren hoy en día y que esto, en lugar de elevar nuestro bienestar, tiende más bien a producirnos insatisfacción. Da como ejemplo el modesto supermercado de su barrio, en el cual hay 285 variedades de galletitas dulces, 75 de té helado, 230 de sopas, 175 de condimentos para ensaladas y 40 de pastas dentífricas.

Si cuando leés estas cifras te parecen exageradas, sugiero que hagas una excursión investigativa a tu supermercado. Si te da pereza el trabajo de campo, pensá en todas las opciones a tu alcance a la hora de cambiar tu celular o la cantidad de catálogos que tenés que revisar cuando querés comprarte una cámara de fotos nueva.

Parece que antes era más sencillo comprar, mientras que hoy existen tantas opciones que el trabajo de elegir se hace agotador. Schwartz cita el mercado de jeans: en el pasado había uno o dos modelos. Hoy podés optar por tiro alto, bajo o normal; corte tradicional, ajustado o suelto; con botones o cierre; para bota, tradicional, chupín o pata de elefante. Pero tampoco hace falta que corras a comprar un pantalón; tan sólo acercate a la góndola de los champús en alguna cadena grande de farmacias o supermercados.

Seguramente poseer alternativas tiene efectos positivos. Pero también tiene insospechados costados menos atractivos. En primer lugar tiende a generar una suerte de parálisis en la decisión. ¿Nunca fuiste a comprar algo que querías o necesitabas y después de probar algunos modelos diferentes te volviste con las manos vacías?

Un estudio ilustrativo sobre esta problemática tomó como población a un millón de empleados en dos mil lugares de trabajo distintos en los Estados Unidos. Todos debían

decidir en qué fondos de inversión canalizar sus ahorros para la jubilación, y el resultado reveló que cada diez alternativas nuevas ofrecidas el nivel de decisión bajaba 2%. Es decir que si ofrezco ciento diez fondos en lugar de sólo diez, 20% menos de empleados es capaz de tomar la decisión de dónde invertir y, por ende, terminan no haciendo nada con su dinero.

Pero la parálisis es solamente una de las consecuencias negativas del exceso de opciones. Aun cuando seas capaz de decidirte, te enfrentarás con otros problemas posteriores.

En primer lugar, con tantas alternativas de por medio se supone que la que elijas deberá cumplir con todas tus expectativas. Lamentablemente, ante cualquier imperfección que encuentres será fácil imaginarte otra opción que carecería de ese inconveniente. Superar esto se vuelve cuesta arriba, porque el grado de satisfacción depende de las alternativas que has relegado en el camino, y siempre alguna de las opciones descartadas será mejor en algún aspecto a la que elegiste.

Y esto se agrava por un motivo adicional. Cuando tenés una única opción, si ésta no te satisface es claramente un problema del producto. Si podés elegir entre decenas y luego no te agrada lo que te llevaste, ya no es posible descargar la responsabilidad hacia afuera: es tu culpa, por haber seleccionado mal.

Mi amigo Andrés es extremadamente indeciso. Quizás sea por este motivo que se sintió tan liberado cuando visitamos Cuba. Allí, por cada elección a realizar las opciones son extremadamente limitadas: no hay miles de champús o cremas de enjuague sino sólo uno de cada uno.

Quizás el exceso de alternativas sea un fenómeno del siglo XXI. Cuando Henry Ford comenzó a fabricar el Ford T en 1908, pretendía un auto sencillo y barato destinado al consumo masivo. Hasta entonces el automóvil era un artículo artesanal y de un precio sumamente elevado. En 1913 introdujo la producción en masa mediante cadenas de montaje. En 1916 llegó a vender 472.000 unidades y, hacia 1918, prácticamente la mitad de los autos en los Estados Unidos era de ese modelo. Henry Ford aseguraba que cualquier cliente podía tener un coche del color que deseara, siempre y cuando quisiera que fuera negro, que era el color del que salían todos sus autos para abaratar costos.

Ford parecía saber perfectamente el impacto que podía tener el exceso de alternativas. En su libro *La paradoja de la elección*, Schwartz sostiene que la extrema diversificación de la oferta en las sociedades modernas puede incluso llegar a guardar relación con el incremento de los casos de depresión en la última generación y hasta con la elevación de la tasa de suicidios.

Este psicólogo plantea que el verdadero secreto de la felicidad no yace en la suma de opciones disponibles, que elevan tu demanda de satisfacción, sino en tener bajas expectativas y que la realidad te sorprenda para bien. Es que, como decía el filósofo rumano Emile Cioran, "sólo se suicidan los optimistas". Los pesimistas no esperan nada de la realidad, y por ende nunca se decepcionan.

4.3. Cuentos de Navidad

De renos, trineos y... regalos

Si hablamos de optimismo y pesimismo, no hay período del año en el que estas dos formas de encarar la vida se pongan más de manifiesto que Navidad. ¿Cuántas veces el optimista que hay en vos abrió ilusionado un regalo, sólo para volver a golpearse contra la pared al descubrir un par de medias? En ese sentido, el 25 de diciembre debería declararse Día Mundial de la Frustración.

Porque aunque cualquier comerciante te dirá que las fiestas son fenomenales, el espíritu navideño puede esconder un lado oscuro para la economía. Por lo menos así lo entiende Joel Waldfogel de la Universidad de Pensilvania en los Estados Unidos.

Este profesor publicó en 1993 un trabajo titulado *La pérdida de bienestar de la Navidad*, en el que postulaba que las cosas no eran realmente tan maravillosas como muchos podían suponer.

El problema radica en que durante esas épocas se gasta muchísimo dinero en los tradicionales regalos cuando muchos de ellos en realidad no son deseados. Si me gasté 100 pesos en algo que no querías tanto y por lo cual estarías dispuesto a pagar solamente 50 pesos, la otra mitad se ha perdido. Ambos estaríamos mejor si te hubiera dado 75 pesos, porque yo me habría ahorrado 25 y vos habrías recibido algo que valorás más que mi regalo original.

Waldfogel realizó este ejercicio con sus estudiantes de Economía y encontró que la diferencia entre lo gastado por regalo y el valor que quien lo recibe le asigna es de entre 10% y 33% del precio. En los Estados Unidos se estima que las compras navideñas suman cerca de 50.000 millones de dólares, y estos resultados indicarían que se desperdician entre 5.000 y 16.000 millones de dólares cada fin de año. ¿Te imaginás a cuántos tachos de basura repletos de "verdes" equivale eso?

Ojo, nadie está proponiendo abolir la Navidad. Los economistas podemos no tener alma pero aún así disfrutamos las fiestas cada fin de año. La cuestión es cómo se puede tratar de reducir de alguna manera semejante despilfarro.

Una primera opción podría ser la utilización de vouchers de regalo, las famosas "gift cards". En principio, esto debería funcionar mejor. Por lo menos no se trata de algo tan específico sino de una tienda en la cual tenés más para elegir. Desafortunadamente, tampoco parece ser una solución adecuada. Hurgando en el sitio de subastas e-Bay, la economista Jennifer Pate Offenberg halló que mucha gente se deshace de los vouchers por montos que en promedio rondan un 80% del valor original. De esta forma, el beneficiario del obsequio lo canjea por dinero, concretamente por un 20% menos de lo que pagó quien se lo regaló.

¿Y qué pasa con regalar directamente dinero? No parece precisamente muy navideño en esencia. Tampoco es demasiado personal: da la sensación de que uno no se preocupó lo suficiente en elegir algo pensado para el otro. Como si ello fuera poco, sólo funciona en contados casos: miramos con simpatía que un abuelo le dé dinero a su nieto adolescente, pero lo contrario nos resulta inaceptable.

En los Estados Unidos Waldfogel propone que retornemos al espíritu cristiano y

caritativo y que una parte de los regalos consista en donar dinero en el nombre de aquel a quien queremos agasajar. También sugiere reducir el gasto superfluo y mal orientado cambiando la etiqueta de otros gastos: por ejemplo, las vacaciones de verano podrían ser un regalo de Navidad para los adultos del hogar.

Otra alternativa es limitar los regalos, implementando una suerte de amigo invisible. Así, cada uno debe hacerse cargo de un solo presente y puede elegirlo con más cuidado, en lugar de ir comprando para varios y por compromiso. También resulta útil consultar antes de elegir. La investigación de Waldfogel sugiere que la pareja, los hermanos y los amigos íntimos aciertan más que los padres y éstos que los tíos, abuelos u otros parientes lejanos.

Si con todos estos datos no lo resolvemos, se puede ser más drástico aún: recordemos que la verdadera alegría navideña radica en juntarse con los seres queridos a celebrar, algunos para conmemorar el nacimiento de Cristo y otros para disfrutar el momento. Con eso en mente, podemos dejar de lado los regalos y colaborar con un buen vino para la cena. Aunque esto pueda traer otro tipo de complicaciones.

4.4. El paladar en el cerebro

Sobre gustos se ha escrito bastante

Cuando nos sentamos a comer o a tomar algo, la decisión suele estar vinculada con el placer. Pero así como la psicología está tan conectada a la economía, también la neurobiología se mete en nuestra vida cotidiana para analizar nuestros gustos y los resultados llaman la atención. Son innumerables los estudios que demuestran que la mayoría de las veces la satisfacción tiene más que ver con nuestro cerebro que con nuestro paladar y nuestras entrañas.

Son las instancias en las que el marketing empieza a jugar su propio papel, ya que muchas veces nuestro comportamiento tiene más que ver con el estatus que creemos tener o al que aspiramos llegar. En ese sentido, una comida como el paté puede ser un buen ejemplo. Si bien presentan prácticamente la misma apariencia exterior, hay un amplio margen entre el producto barato y de mala calidad y las variedades más exclusivas de la *nouvelle cuisine*. Los investigadores John Bohannon, Robin Goldstein y Alexis Herschkowitsch citaron una noche a sus amigos para darles de probar cinco patés diferentes. A modo de información les dijeron que había dos excelentes (uno de ganso y otro de pato), que otros dos eran de mediana calidad y que el restante era comida para perros reprocesada. Quizá por suerte para su sentido gustativo, el "paté canino" fue el que menos le gustó al 75 por ciento de los amigos, ipero sólo uno de cada seis pudo detectar que ese paté era, en efecto, la comida para perros!

Existe un terreno todavía más amplio para entender estos fenómenos, y es el mercado del vino. La explosión comercial que tuvo esta bebida es un hecho económico inobjetable y, al mismo tiempo, una moda del siglo XXI. La oferta de etiquetas de baja, media y alta gama se ha multiplicado, surgieron revistas, programas televisivos y clubes dedicados al vino. Asimismo, los ambientes de las casas han tenido que empezar a hacerles lugar a botellas que se guardan durante tanto tiempo y con tanto celo que finalmente ninguna ocasión es perfecta para abrirlas. Tomar vino ha dejado de ser un fin en sí mismo para convertirse en una demostración de poder. La película *Entre copas* fue un excelente reflejo de esta tendencia, al exponer las contradicciones del buen gusto de una clase media que se imposta por puro esnobismo.

La pregunta que surge del gran abanico de precios que tiene el vino es: ¿en qué medida somos capaces de diferenciar entre un buen vino y otro que no lo es tanto, y cuánto estamos dispuestos a pagar por él?. Para ello, bien vale citar dos experimentos hechos por economistas extranjeros.

El primero consta de una cata de cinco vinos distintos. Mejor dicho, los catadores creen que hay cinco vinos distintos pero en realidad son tres distribuidos de la siguiente manera:

- 1. Uno de 5 dólares en su botella original.
- 2. El mismo de 5 dólares en una botella de otro de 45.
- 3. Un vino de 30 dólares en su botella original.
- 4. Uno de 90 dólares en su botella original.
- 5. El mismo de 90 dólares en una botella de otro de 10.

La cata llegó a tener hasta quince rondas. En la primera, a ciegas (sin conocer los precios), la mayoría prefirió el sabor del vino más barato. Pero a medida que a los catadores se les empezó a dar más información sobre los precios, el grupo empezó a inclinarse por los vinos más caros, independientemente de su verdadera calidad.

La decisión puede no extrañarnos. Después de todo, es agradable poder tomar vinos de gran valor de manera gratuita. Sin embargo, no se trataba de una mera influencia del conocimiento del precio a nivel consciente.

Durante el estudio se les realizó a los participantes una resonancia magnética funcional, que reveló que en el momento de consumir el vino más caro se les iluminaba la parte del cerebro asociada con el placer. Es decir, que no actuaban así por mero esnobismo sino que estar tomando un vino supuestamente caro distorsionaba de algún modo la información pura provista por las papilas gustativas.

El segundo experimento fue encargado por la Asociación de Economistas del Vino de Estados Unidos, que quería precisar qué vino compraba la gente para llevarse a su casa. Se realizaron 6.175 catas a ciegas de vinos que iban desde los 1,75 a los 150 dólares, con gente de entre 21 y 88 años, de los cuales el 12 por ciento podría considerarse experto en la materia.

En general, los resultados mostraron que al común de la gente le gustaron los vinos más baratos por sobre los más caros y complejos. Los expertos, en cambio, podían detectar los mejores vinos aunque no les adjudicaran tanta diferencia de calidad con el resto: un vino que costaba 10 veces más que otro sólo obtuvo para los especialistas 7 puntos más en una escala de 1 a 100. Demasiado dinero por tan poca diferencia de calidad, ¿no?

Para los neófitos, ese vino que costaba 10 veces más resultó de hecho 4 puntos peor que los más baratos. Esto refleja algo interesante: a medida que sube el precio del vino, los especialistas lo valoran más y los inexpertos menos. Un buen dato para cuando haya que invitar amigos a comer a tu casa. Los que saben de vinos se van a indignar si distinguen un vino barato, y quienes no saben tanto tampoco van a disfrutar un vino caro en su máximo esplendor. Conclusión: con el vino de rango medio quedás bien con todos y cuidás tu billetera. De acuerdo con el estudio, en los Estados Unidos el punto óptimo lo representarían los vinos de 25,70 dólares, quizá equivalente a uno de 35 en la Argentina.

Hay otra historia local, que me contó un periodista, que demuestra cuán relativo puede ser el factor "saber" en el amplio mundo del vino. Ocurrió en Salta, donde se organizó un concurso en el que varias etiquetas fueron evaluadas por un comité de catadores menores de 30 años. En un momento de distensión de sus tareas, uno de los bodegueros emblemáticos de la zona de Cafayate los invitó a probar algunos vinos próximos a salir al mercado.

Después de un par de rondas en las que los sommeliers se deshicieron en elogios por vinos modernos y sofisticados, el viejo bodeguero sorprendió: "Señores, ahora van a probar un vino realmente especial". Los catadores movieron la copa con prestancia para oxigenar el líquido, llevaron su nariz dentro y tomaron un pequeño sorbo para distribuirlo por sus papilas gustativas. "Sensacional, resaltan notablemente las notas de vainilla", dijo uno. "Soberbio, taninos aterciopelados con un final untuoso, redondo y afrutado", lo apoyó el del lado. "Fantástico cómo redondea en boca. Me intriga cuánto costará este vino en góndola", se preguntó un tercero. El bodeguero esperó que los elogios terminaran y les informó: "Señores, han probado nuestro vino de damajuana".

Estas investigaciones muestran que puede generarse una suerte de contradicción entre el placer que proviene del gusto (la información que va de las papilas gustativas al cerebro) y el placer que proviene de saber que el producto tiene determinado precio y estatus.

Más allá de lo interesantes que resultan estos experimentos de consumo, sus resultados expresan una anomalía económica: para la teoría resulta absolutamente irracional que el mismo producto con mayor precio despierte más apetencia. Imaginate la cantidad de dinero que podrías ahorrar y el mayor placer que podrías obtener si fueras inmune a algunas influencias externas.

4.5. Gustame que me miento

Las marcas impresas en nuestro cerebro

No hace falta tomar vino o champagne para que la imagen del producto que estamos consumiendo se sobreponga a su verdadera calidad. Todos somos potenciales víctimas del marketing.

¿Se acuerdan del Desafío Pepsi? En la Argentina, esa campaña tuvo lugar en los años 90. Sin embargo, su versión original en los Estados Unidos data de 1975. Al igual que acá, la acción consistía en improvisar mostradores en lugares de elevada circulación, como supermercados, centros comerciales y hasta en la calle. En los mismos se les daba a probar a los transeúntes que se detenían un vaso de Coca-Cola y otro de Pepsi Cola sin identificar cuál era cada uno. El resultado: más de la mitad de la gente prefería la Pepsi.

Con este triunfo entre manos, los responsables de la marca pensaron que tenían información que, transformada en publicidad, podía revertir la supremacía de Coca-Cola en el mercado. Sin embargo, eso no ocurrió. Los resultados desconcertaron a los investigadores: ¿cómo podía ser que la gente eligiera comprar la gaseosa que menos le gustaba?

En un best seller de 2005 titulado *Blink*, Malcolm Gladwell explica esta aparente paradoja basándose en que es totalmente distinto dar un sorbito a una bebida a tomar varios tragos. Mientras en el primer caso preferimos lo más dulce, ese criterio no se sostiene cuando vamos a beber toda una botella.

No parece una mala explicación. Sin embargo, en 2003 un nuevo estudio aportó más evidencia sobre lo que podía estar sucediendo para que la gente terminara comprando una bebida inferior a lo que sus papilas gustativas sugerían. En esta investigación no sólo se les daba a probar ambas colas a 67 personas sino que además se utilizaban resonancias magnéticas funcionales. Se trata de una técnica que permite ver las regiones cerebrales que realizan determinadas tareas. En este caso, esas imágenes mostraban la actividad de sus cerebros mientras procedían a la degustación.

Este nuevo desafío constaba de tres partes. En la primera, se sometió a los participantes a la tradicional cata a ciegas y Pepsi volvió a salir triunfadora. Se replicaron así los resultados de veintiocho años antes. En las resonancias se apreciaba particular actividad en una región relacionada con el atractivo por los gustos: el putamen ventral.

En la segunda fase, el vaso de Coca era etiquetado antes de la prueba pero no así el otro. El efecto fue notable: esta vez Coca-Cola arrasó. Y la última versión se trató de un duelo directo, esta vez con las dos etiquetas puestas. Nuevamente triunfó Coca-Cola. Una vez identificada, la Coca ganaba con casi el 75%, revirtiendo los resultados de la cata a ciegas. ¿Cómo puede ser que se dé esta aparente inconsistencia?

Las imágenes del cerebro permitían conocer un poco más lo que estaba ocurriendo. En estas dos versiones del desafío se observaba que, además de activarse el putamen ventral, también lo hacía la corteza prefrontal media. Esta parte del cerebro se ocupa, entre otras cosas, de discernir, asociando las decisiones y el riesgo que implican.

Mientras que a ciegas esta región no tenía injerencia alguna, cuando se incorporaba la información de la gaseosa más conocida se daba una suerte de batalla entre la parte racional y

la emocional. Y ganaba esta última: las asociaciones subjetivas de la marca Coca-Cola triunfaban por sobre el gusto de la bebida.

A lo largo de la historia, la ciencia ha aprendido más sobre el funcionamiento del cerebro cuando algo en él falla que cuando todas sus funciones están intactas. Ciertos accidentes que dejan como secuela lesiones cerebrales en la corteza prefrontal media han ayudado a comprobar que en las personas afectadas puede llegar a inhibirse la función antes detallada. No sería raro que algún gerente de marketing haya pensado en distribuir una poción que duerma al menos por un rato dicha zona del cerebro. Claro que primero debería convencer al departamento de Legales de la empresa...

Pero la verdad es que no hace falta llegar tan lejos. Sigue habiendo maneras mucho más sencillas de manipular nuestros cerebros, como lo demostraron los investigadores Lee, Frederick y Ariely mediante un experimento muy sencillo.

Invitaron a estudiantes del prestigioso Massachusetts Institute of Technology (MIT) al bar local, donde les dieron a probar dos tipos de cerveza: la más tradicional y una nueva y artesanal que llamaron MIT. En realidad, esta última no era más que la primera, a la que se le habían agregado unas gotas de aceto balsámico.

Sin información de lo que ocurría, el 59% prefirió la "nueva variedad". En cambio, al trabajar con otro grupo que se enteraba del truco inmediatamente después de probar ambas, la cifra bajaba al 52%. Y si se les avisaba antes del test, solamente el 30% seguía prefiriendo la cerveza adulterada.

Así que ya sabés: la próxima vez que te plantees qué marca de cerveza te gusta más, qué yerba preferís para hacerte unos mates o en qué laptop vas a quemar tus ahorros, pensá que tu criterio no es tan infalible, sino que muchas veces está supeditado a los trucos que le juega tu propia cabeza.

Pero no es el cerebro el único tramposo. Si se trata de decisiones racionales, el ser humano tiene un enemigo aun mayor.

4.6. Cuando el sexo nubla la vista

El problema de tomar decisiones en caliente

Hay momentos que parecen propicios para tomar decisiones y otros que definitivamente no lo son. Quizás uno de los más difíciles para discernir lo que realmente queremos es cuando estamos excitados sexualmente. No debe haber una sola lectora ni un solo lector de este libro que en un momento de calentura sexual no haya tomado una decisión poco apropiada, por lo menos a la vista de las consideraciones posteriores, una vez pasado el momento crítico.

En un momento de calentura, uno puede decidir que no es necesario protegerse en forma adecuada, y terminar teniendo un hijo nueve meses después, o contagiándose alguna enfermedad. Ni hablar de cuando se tiene sexo con quien no se debía, o en realidad no se quería.

Loewenstein y Ariely encararon una investigación para entender mejor algunas diferencias entre las decisiones en frío y en caliente.

Para ello tomaron a treinta y cinco estudiantes hombres de la Universidad de Berkeley y les dieron una laptop con la pantalla dividida en tres partes. En una se veían fotos eróticas, en otra había un "calenturómetro" y en la tercera se debían responder las preguntas que iban apareciendo. También se les proveía un pequeño teclado adicional extremadamente sencillo de usar que les permitía moverse entre el panel del "calenturómetro" para indicar cuán excitados se encontraban en el momento de responder cada interrogante y el de las preguntas propiamente dichas.

El diseño simple de este teclado era clave porque debía ser fácil de manipular con la mano no hábil, ya que mientras tanto la otra debía estar manipulando otra cosa... Sí, exactamente lo que estás pensando: ial ver las imágenes los sujetos debían masturbarse con el cuidado de no eyacular! Y aquel que no pudiera controlarse debía apretar la tecla TAB para indicar su incontinencia. Quizá debería haber sido ¡ESCAPE!

Sé que no es sencillo, pero dejemos de lado todos los chistes fáciles y hablemos de ciencia. En promedio, la excitación reportada a lo largo del cuestionario estuvo entre 84 y 92 puntos sobre un máximo de 100; y las preguntas estaban divididas en tres bloques: 1) el atractivo de ciertas prácticas sexuales; 2) la aceptación de estrategias cuestionables para llevar a una mujer a la cama; 3) la predisposición a tener sexo sin protección.

Las respuestas en caliente se compararon luego con las respuestas en frío. Como verás en el cuadro de la página siguiente, cuando se calientan, los hombres pueden modificar sus gustos sexuales, dejan de preocuparse por usar preservativos y hasta evalúan utilizar métodos muy cuestionables con tal de conseguir intimidad con su eventual compañera.

De los números del cuadro se deduce que un hombre tiene muchas más chances de terminar en algo que realmente no desea, como un affaire con una mujer de 60 años y su mascota, si está excitado cuando se lo proponen.

En la película *Loco por Mary* el personaje interpretado por Ben Stiller recibe un consejo de su amigo: antes de salir con una chica, siempre conviene masturbarse. Los que vieron la película se acordarán de esa escena tan graciosa en que la chica termina con el jopo. Pero más

allá de las risas, puede no ser una mala recomendación.

Para no caer en arrepentimientos posteriores quizás convenga "echar mano al asunto" antes de tomar una decisión, por lo menos en lo que respecta a prácticas sexuales. Pero quizás también estaríamos menos belicosos y más tranquilos y reflexivos si extendiéramos esta lógica y "descargáramos" antes de decidir cualquier cosa.

PREGUNTA	FRIO	CALIENTE
BLOQUE 1		
¿Puedes imaginarte atraído por una niña de 12 años?	23	46
¿Puedes imaginarte teniendo sexo con una mujer de 40 años?	28	77
¿Puedes imaginarte teniendo sexo con una mujer de 50 años?	28	55
¿Puedes imaginarte teniendo sexo con una mujer de 60 años?	7	23
¿Puedes imaginarte teniendo sexo con un hombre?	80	14
¿Podría ser divertido tener sexo con una mujer extremadamente gorda?	13	24
Si te atrajera una mujer y te propusiera un trío con un hombre, ¿lo harías?	19	34
¿Sería divertido que tu compañera te ate?	63	81
¿Sería divertido atar a tu compañera?	47	75
¿Encontrarías excitante el sexo anal?	46	77
¿Puedes imaginarte sexualmente excitado por el contacto con un animal?	9	16
¿Encuentras que solamente besarse es frustrante?	41	69
BLOQUE 2		
¿Llevarías a tu cita a un restaurante elegante para aumentar las chances de tener sexo?	22	70
¿Le dirías a una mujer que la amas para aumentar las chances de tener sexo?	30	51
¿La alentarías a beber para aumentar las chances de tener sexo?	46	63
¿Seguirías intentando tener sexo después de que tu cita dijo "no"?	20	45
¿Le suministrarías una droga para aumentar las chances de tener sexo?	2	26
BLOQUE 3		
El control de la natalidad es responsabilidad de la mujer	34	44
El preservativo disminuye el placer	99	78
El preservativo interfiere con la espontaneidad sexual	28	73
¿Usarías siempre un condón si desconoces la historia sexual de tu compañera?	88	69
Usarías un condón aun si temieras que ella cambiara de opinión mientras vas y lo buscas?	98	en B

Imaginate a un mozo o una azafata que nos pregunta qué vamos a tomar: "¿Agua con gas o sin gas? ¿Con hielo o sin hielo? ¿Pollo o pasta?" Podemos decidir en caliente o

tomarnos un tiempo muerto, como en el básquet, y decir "Mmhh... deme un minuto que voy al baño y ya le digo". iImaginate las colas en los baños de las facultades a la hora de elegir materias optativas! iO los tiempos de elecciones con filas previas frente a los baños antes de ingresar a los cuartos oscuros! Volviendo a *Loco por Mary*... qué mundo de peinados divertidos sería ése...

Lecturas adicionales

Creo que estos dos libros te pueden resultar atractivos:

Gladwell, M.: *Blink*, Nueva York, Back Bay Books, 2005. Schwartz, B.: *Paradox of choice*, Nueva York, Harper, 2004.

Este otro es bastante más liviano, pero puede llegar a interesarte si lo tuyo es el marketing:

Lindstrom, M.: Buyology, Nueva York, Doubleday, 2008.

Si no te entristeció lo de las Navidades y querés profundizar podés leer:

Waldfogel, J.: "The deadweight loss of Christmas", *American Economic Review*, 83(5): 1328-36, 1993. Offenberg, J.: "Markets. Gift Cards", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21, No 2, 2007.

Y si no, ya existe un libro:

Waldfogel, J.: Scroogenomics: Why You Shouldn't Buy Presents for the Holidays, Princeton University Press, 2009.

Algunos de los trabajos mencionados son:

Bohannon, J., Goldstein, R. y Herschkowitz, A.: "Can people distinguish pate from dog food?" *AAWE Working Paper*, No 36, 2009.

Lee, L., Shane Frederick, S. y Ariely, D.: "Try it, you'll like it", *Psychological Science*, vol. 17, No 12, 2006.

Reed, D. y Van Leeuwen, B.: "Predicting hunger: The effects of appetite and delay on choice", Organizational Behavior and Human Decision Processes, vol. 76, noviembre de 1998, pp. 189-205.

Read, D., Loewenstein, G. y Kalyanaraman, S.: "Mixing virtue and vice: combining the immediacy effect and the diversification heuristic", *Journal of Behavioral Decision Making*, vol. 12, diciembre de 1999, pp. 257–273.

Ariely, D. y Loewenstein, G.: "The heat of the moment: The effect of sexual arousal on sexual decision making", *Journal of Behavioral Decision Making*, 2006, 19: 87-98.

Y si te interesa el tema de los vinos, vas a encontrar mucho material en el site de la Asociación Estadounidense de Economistas del Vino (www.wine-economics.org).

LA FELICIDAD



Cuando vivía en casa de mis padres creía que para ser feliz tenía que mudarme solo. Logré alquilar un monoambiente, y al tiempo pensé que la felicidad vendría cuando pudiera tener una habitación y un living separados. Luego supuse que para estar satisfecho necesitaba ser dueño y no estar despilfarrando en alquileres. Después de mucho trabajo y esfuerzo, también pude comprar mi propio departamento. Pero así y todo, al final siempre pretendía más. La pregunta es: ¿hay algo al final de la carretera interminable que recorremos buscando la felicidad?

5.1. Un mundo paradójico

Lo que pasa con la felicidad de los países

Si buscás en algún lado una definición de capitalismo te encontrarás con que se trata de un sistema económico en el cual los medios de producción son privados y se utilizan con el objetivo de generar beneficios. Así, el fin mismo del sistema está determinado por este juego de obtener mayores ganancias y poder consumir más.

Ya en 1714, Bernard Mandeville explicaba en su *Fábula de las abejas*, *o vicios privados*, *virtudes públicas* que la búsqueda individual del bienestar a través del consumo resulta un método efectivo para generar riqueza general.

El éxito del capitalismo parece basarse, entonces, en la premisa de que el dinero hace la felicidad. En principio, esta frase parece irrefutable: ¿quién no sería feliz sólo por el hecho de tener dinero para irse de vacaciones, o cambiar el auto, comprarse una casa, o darles los gustos a sus hijos? Como señaló Bo Derek, representando en una película a Gertrude Stein: "El que dijo que el dinero no puede comprar la felicidad, sencillamente no sabe dónde ir de compras".

Sin embargo el tema parece algo más complicado. El primero en abocarse a desentrañar más rigurosamente esta relación fue Richard Easterlin, quien en 1974 publicó un trabajo acerca de la relación entre la felicidad y la riqueza, basado en treinta encuestas realizadas en diecinueve países entre 1946 y 1970.

Como era de esperar, la investigación mostró que, dentro de un país, aquellos con mayores ingresos decían ser en promedio más felices. Sin embargo, cuando se comparó el bienestar declarado por habitantes de distintas nacionalidades, eso cambió. Ciudadanos de países más pobres se mostraban igual de felices que otros de naciones con mejor pasar.

Mucho más llamativo fue el hallazgo de que, en un lapso de veinticinco años en que los Estados Unidos experimentaron un notable incremento de su riqueza, el nivel de felicidad de sus ciudadanos permaneció prácticamente estancado. Y lo mismo ocurría en Japón: allí el poder adquisitivo medio se había multiplicado por cinco pero el nivel de felicidad seguía casi intacto.

Estos resultados son tan sorprendentes que a partir de allí se comenzó a hablar de la paradoja de Easterlin, que consiste en que los incrementos de prosperidad de una nación no hacen a los individuos que la habitan más felices.

Su trabajo pionero inauguró el campo de la economía de la felicidad y marcó el rumbo para muchísimos otros que lo siguieron. La inmensa mayoría de estas investigaciones parecen coincidir al menos en que no existen datos que prueben concluyentemente que el dinero hace la felicidad.

Pero vayamos por partes. En principio, ¿qué podemos saber y hasta especular acerca de los resultados aportados por todos estos estudios? En primer lugar, se acepta que el mayor ingreso es especialmente importante para la felicidad cuando todavía no se tiene lo suficiente para cubrir adecuadamente ciertas necesidades primarias, generalmente asociadas con la comida, la vestimenta y la vivienda. No me refiero a lo necesario para salir de la pobreza sino a bastante más. Para que te des una idea, los economistas calculan que ese nivel se sitúa en

alrededor de los 2.500 dólares mensuales para una familia en la Argentina.

Parece que en materia de ingreso no es el nivel absoluto el que importa. De hecho, una vez atravesado el umbral de las necesidades primarias podría existir un nivel de saciedad más allá del cual más dinero no significa más satisfacción.

Piénsenlo así: el café sin azúcar es amargo. Si queremos endulzarlo, tenemos que ponerle azúcar y revolver para que se disuelva. Hasta determinado punto eso pasa, pero a partir de cierta cantidad de cucharadas el azúcar deja de disolverse y pasa a acumularse en el fondo de la taza. Cuando eso sucede, se dice que el líquido está saturado, no puede absorber más. Eso pasa también con la felicidad que aporta el dinero: por más que las arcas de los ricos sigan incrementándose, su bienestar ya no se ve afectado.

Casi todos los trabajos existentes muestran que, dentro de un mismo país, la gente rica se declara en promedio más feliz que la pobre. Tanta es la diferencia promedio que algunos afirman que el cambio más significativo para elevar el bienestar de una persona es pasarla del 5% más pobre al 5% más rico de una sociedad.

¿Cómo se explica que ser más rico que otros logre hacernos más felices pero un aumento generalizado de la riqueza no lo haga? Diversas investigaciones nos dan algunas pistas.

Entonces, si la cantidad concreta de riquezas que se posee no es la clave de todo esto, ¿qué es lo que realmente importa? La gente parece estar más preocupada por su ingreso relativo a los demás y hasta con el lugar en el ranking de riqueza en que lo pone su situación personal. Las personas calibran su estatus comparándolo con el del vecino o el entorno que habitan. Si todos somos más ricos no me siento mucho mejor. En cambio, si los demás empiezan a superarme, me angustio. Y si soy yo el que mejora en la comparación, serán ellos los infelices.

El premio Nobel Daniel Kahneman vas más allá al sostener que la pregunta acerca del bienestar subjetivo induce a la gente a compararse con otros. Y que esta misma ilusión genera el resultado de que, dentro de una misma sociedad, el dinero contribuye a la satisfacción. En su visión, incluso ese hallazgo sería falso o sobreestimado por la manera en que está formulado el cuestionario utilizado. Esto parece respaldado por estudios en los que la gente que declara sentirse menos interesada por el ingreso de los demás también es más feliz.

Otra explicación de la paradoja recurre a la idea de que los humanos nos adaptamos fácilmente a las nuevas situaciones. Por ello, los aumentos de riqueza no logran provocar incrementos permanentes de la felicidad. Porque nos acostumbramos a lo que tenemos. Esto es corroborado por análisis realizados sobre la base de ganadores de loterías y accidentados que han quedado lisiados. Y también por las investigaciones del economista argentino Rafael Di Tella, aplicadas a Alemania, que muestran que el nivel de satisfacción vital vuelve al punto original tan sólo cuatro años después de un aumento del ingreso.

Una curiosidad parece ser el hecho de que no podemos prever este acostumbramiento rápido a un mejor escenario y que nuestras aspiraciones también se elevan junto con nuestra situación financiera. Por eso perseguimos metas que satisfarían nuestras demandas de hoy sin pensar que una vez obtenidas nos volveremos aun más exigentes.

Entonces, ¿cómo saber cuándo bajarse de la carrera frenética por ser más rico? O, en todo caso, ¿vale la pena subirse?

5.2. Rápido, rápido, pero... ¿hacia dónde?

La interminable carrera por la riqueza

Imaginate a un hámster corriendo frenéticamente en su ruedita. Por más que corra y corra nunca va a cambiar de posición. Está encerrado en una pecera. Y sin embargo ahí va, excitado, corriendo tras una meta que supone que algún día alcanzará.

Ahora imaginate a un señor multimillonario, dueño de varias industrias, que tiene más de lo que puede contar. Mientras observa a su hámster, trabaja y piensa en cómo incrementar su fortuna. ¿Para qué? ¿Con qué fin? ¿Qué razón hay para que siga trabajando, especulando o invirtiendo, si ya sabe que con sus ahorros vivirán varias generaciones de sus descendientes sin ningún problema?

El señor multimillonario y el hámster tienen algo en común: ninguno de los dos puede parar de correr. Del pequeño animalito puede decirse que actúa por instinto. En el caso del hombre, parece ocurrir algo muy parecido: más allá de que logre sus expectativas, tiende a acostumbrarse rápidamente a lo que tiene y entonces quiere más.

El ser humano puede pasar años esperando llegar a determinada meta económica. Pero basta alcanzarla para que al poco tiempo la adaptación le imponga una nueva.

Cierta vez, durante una cena, escuché a una pareja joven, ambos muy famosos y exitosos, especular acerca de cuánto dinero requerían para sentirse libres y sólo trabajar por gusto.

Sus estimaciones eran exorbitantes y fuera de toda lógica: él calculó su cifra en 40 millones de dólares y ella todavía en más. ¡Invirtiendo esos ahorros con sumo cuidado uno podría gastar 100.000 dólares por mes durante cincuenta años seguidos antes de que se acaben!

Obviamente, existen productos de consumo premium excesivamente caros, pensados para atraer a este tipo de juntador compulsivo de dinero. Lo que puede ponerse en duda es qué efecto directo tiene el poseerlos sobre la felicidad del usuario.

Hace poco encontré en un diario estadounidense un artículo sobre un colchón con sommier. Se trataba del modelo Palais Royale de la marca E.S. Kluft & Co. Hecho con 5 kilos de cachemir, mohair, seda, jacqard de algodón Pima Belga y lana neozelandesa, mide más de 35 cm de alto cuando está compacto. Además de látex, espuma y resortes de acero, su producción utiliza pelo de caballo y oro. ¿Su precio? La friolera de 33.000 dólares.

No lo podía creer. Sin embargo, la marca ya está preparando el lanzamiento de su modelo Sublime, cuyo costo estimado es de 44.000 dólares. Y aunque te parezca mentira no será tampoco el más caro del mundo: iel Vividus de la casa sueca Hastens Sangar cuesta 69.500 dólares y ya se han vendido 250 desde su lanzamiento!

Por lo menos, supongo que el colchón durará varios años. Porque también podrías gastar lo mismo en una estadía de sólo dos noches en el Penthouse Ty Warner del hotel Four Seasons de Nueva York. Y esas dos noches parecerán una eternidad en comparación a los minutos que te duraría un cóctel llamado Ritz Side Car que se sirve en el Bar Hemingway del Ritz de París. Está preparado con un cognac de 1830, Cointreau y una gota de limón fresco. Seguramente será muy rico, pero cuesta nada menos que 515 dólares.

Durante los últimos tres años, sesenta lunáticos lo probaron. Quizás hasta les haya parecido una ganga si es que antes degustaron el Mai Tai original de Trader Vic en el Merchant Hotel de Belfast, que cuesta 1.400 dólares.

¿Qué es lo que hace que los seres humanos posean esta ambición indomable que los lleva a querer siempre más, a sentirse frustrados si ese "más" no llega, y a enrostrarles a los demás el supuesto éxito gastando el dinero en cosas tan increíblemente estúpidas?

Según el psicólogo evolutivo David Buss, algunos mecanismos de la psiquis que les han servido a los humanos para abrirse paso en el mundo de nuestros ancestros hoy aparecen descolocados frente a los cambios del entorno. A pesar de que los estándares de vida han ido en aumento en el mundo en general, la evidencia muestra que este fenómeno también se ha incrementado. Y lo curioso es que es más común en las sociedades económicamente más desarrolladas y entre los jóvenes.

Uno de los orígenes de semejante malestar parece radicar en el hecho de que los humanos evolucionaron primero dentro de grupos relativamente pequeños, de cincuenta a doscientos individuos, mientras hoy la mayoría habita ciudades de cientos de miles o de millones de habitantes y vive interconectado con otros centenares de millones más.

En aquellos grupos pequeños era más sencillo sentirse reconocido. Seguramente cada uno tenía al menos una especialidad, o un atributo que lo distinguiera. Podía ser la habilidad para la caza, la pesca, la recolección o las manualidades, la capacidad de liderazgo, la belleza o las dotes sexuales. El hecho de destacarse en algo probablemente lo hacía sentirse valorado. Y, eventualmente, feliz.

Pensá en un habitante de la Europa de la Edad de Piedra reconocido en su comunidad como el mejor cazador de tigres dientes de sable. Ese temible guerrero se habría visto seriamente afectado en su autoestima si llegaba a enterarse de que en China había cazadores mucho mejores que él.

Ahora pensemos en un jugador de fútbol aclamado en su ciudad provinciana por ser el héroe del ascenso de la C a la B conseguido por su equipo. Llega feliz a su casa, sintiéndose el mejor del mundo. Abre la heladera, saca una bebida, se instala en su sillón, prende la tele y aparece Messi gambeteando a cuatro rivales y haciendo un gol imposible. En lugar de sentirse pleno, nuestro jugador ahora se halla frustrado.

El ser humano se encuentra de alguna manera programado para angustiarse cuando pierde espacio en la jerarquía social, cuando se siente traicionado o solo, cuando hablan mal de él y no se considera reconocido. En otras épocas esa angustia jugaba un rol de alerta para revertir la situación. Hoy, al convivir en sociedades inmensas y con una masiva injerencia de los medios de comunicación, la angustia y la depresión empiezan a ser una luz de advertencia que se prende permanentemente, como las luces testigo del auto cuando hay una falla.

Un estudio del psicólogo evolutivo Douglas Kendrick demostró este efecto de una manera muy ingeniosa. Se tomó un conjunto de personas casadas y se las dividió en dos grupos. A los del primero les mostraron imágenes de miembros del sexo opuesto perfectamente normales. A los del otro los expusieron a fotos de personas más cercanas a nuestros estándares actuales de perfección. El resultado fue asombroso: cuando se les preguntó acerca del nivel de compromiso emocional con sus parejas, los primeros confesaron un sentimiento significativamente más poderoso que los segundos.

Esto de mirar siempre al jardín del vecino no parece muy sano. Efectivamente hace que mecanismos ancestrales nos jueguen malas pasadas. La envidia también puede entenderse

como un mecanismo evolutivo: en la carrera por la supervivencia no sólo es preciso hacer las cosas bien sino llevarlas a cabo mejor que el prójimo. Como decía Discépolo: "Lo importante no es ganar sino ver al otro perder". Y esto es tan natural que en alemán hasta existe una palabra para describir el placer que deriva de la desgracia ajena: *schadenfreude*.

Pero en el mundo actual la competencia en pie de igualdad es imposible: hay demasiados "competidores" para usar como vara y siempre habrá varios que nos superen. Así, la envidia que en el pasado podía ser puntual (de individuo a individuo) y ayudarnos a progresar, pasó a ser semipermanente.

Adicionalmente, otra fuente de estrés es el hecho de que la actitud emocional no es igual ante pérdidas y ganancias. Como lo demuestran Kahneman y Tversky, el dolor provocado por perder 500 pesos es mayor que la alegría de hallar 500 pesos. Quizás elevar nuestra riqueza nos produzca menos satisfacciones y más temores de lo que prevemos.

Sumemos entonces la ruedita permanente de adaptación y eventual insatisfacción ante las mejoras a nuestra propensión a compararnos con los demás y el temor a perder lo obtenido. No parece un combo que pueda generarnos felicidad, por más dinero que juntemos.

Pero, entonces, ¿tenemos que olvidarnos de la felicidad? ¿Es imposible alcanzarla, o el problema es sencillamente que estamos mirando mal el mapa? ¿Será que pretendemos que nos pasen a buscar en limusina con chofer cuando en realidad tenemos un colectivo que nos deja en la puerta?

5.3. Un mundo feliz

Hacia una nueva concepción

Cuando alguien que tiene sus necesidades cubiertas se jubila o pierde el trabajo, suele replantearse su vida. El incremento de tiempo libre puede llevar a que busque nuevos rumbos laborales, actividades o hobbies rejuvenecedores. Algunos recordarán al personaje que Kevin Spacey interpreta en *Belleza americana*. En una crisis de la mediana edad, decide cambiar su estilo de vida en forma radical y todo indica que empieza a pasarla mejor.

Gideon Rachan, columnista del periódico británico *Financial Times*, observa que los efectos de la crisis global reciente parecen estar teniendo consecuencias parecidas en muchas personas. Sencillamente, se ven obligadas a alterar sus hábitos. Y lo que se observa en esos casos también está afectando el enfoque más tradicional de la economía. En ese sentido la propia ciencia económica también podría asemejarse a un anciano que, después de mucho tiempo, tiene que reestructurar su vida, renovarse y hallar un nuevo sentido para la disciplina. Cuanto menos, podemos decir que estamos en una época de replanteos.

Robert Skidelsky, autor de la grandiosa biografía en dos tomos de John Maynard Keynes, está trabajando en un libro cuyo título probablemente termine siendo *Cuánto es suficiente: la economía de la buena vida*. Su visión: Occidente se encuentra desde hace unas décadas inmerso en una búsqueda de riqueza poco saludable. Después de determinado nivel de fortuna, los esfuerzos por amasar más resultan irracionales, pero aun así nuestros sistemas económicos parecen armados para potenciar este afán sin límites.

La crisis y la insostenibilidad de ciertas prácticas han despertado esta inquietud no sólo en los académicos, sino también en los políticos. En 2008, el presidente francés Nicolas Sarkozy le encargó la tarea de analizar la cuestión del bienestar a una comisión compuesta, entre otros, por dos premios Nobel: Joseph Stiglitz (quien visita la Argentina con cierta frecuencia) y Amartya Sen (que lamentablemente no ha logrado ponerse tan de moda por estos lares). En su informe final, esta Comisión sobre la Medición del Progreso Económico y el Bienestar Social cuestiona la medida de bienestar que se utiliza habitualmente. Es decir, la que cuantifica el ingreso promedio por habitante o Producto Bruto Interno (PBI) per cápita.

Stiglitz y Sen dicen que es preciso reenfocarse en el bienestar general y en su sustentabilidad. Y para ello, en lugar de concentrarse en el producto por habitante, es preciso incorporar al análisis:

- el estándar de vida material (ingreso, consumo, riqueza, y su distribución);
- la salud:
- · la educación;
- las actividades personales (incluyendo el trabajo);
- la libertad de expresión, la representatividad política y el control;
- las relaciones y conexiones sociales (familia, amigos);
- · el medio ambiente.

No parece que hagan falta dos premios Nobel para decir semejante obviedad. Sin embargo, esta visión de que el fin debe ser la felicidad más que la mera creación de riqueza puede tener implicancias no menores a la hora de decidir políticas públicas. Se trata de un

nuevo enfoque, que necesitamos tanto como lo requiere el jubilado cuando busca nuevos horizontes.

La idea es que, una vez superado el umbral de las necesidades básicas, un gobierno ya no debería enfocarse tanto en el crecimiento económico o del PBI, sino en aumentar el nivel de satisfacción o Felicidad Nacional Bruta (FNB o GNH en inglés) por habitante. ¿Se imaginan al INDEC estimando, en lugar de los números de la inflación, la cantidad de veces que una persona de 40 años de clase media sonrió en el último semestre?

Bueno, ya existe un país en el que la felicidad es cuestión de Estado. El Reino de Bhutan, una nación pobre ubicada en el Himalaya, decidió concentrarse en la FNB desde 1972 cuando Jigme Singye Wangchuck fue coronado rey. Allí se entiende que esa felicidad o satisfacción se basa en cuatro pilares: la autosuficiencia económica, un medio ambiente limpio, la preservación y promoción de la cultura local y un buen gobierno democrático.

Pero atención, que la tendencia también existe en países más desarrollados. El centro de estudios independiente New Economics Foundation, con sede en Londres, está pugnando por la implementación de estadísticas nacionales de bienestar, que incluyan la confianza y la participación social, el estrés y la depresión, entre otras variables. En la misma línea, Richard Layard, un muy influyente economista británico (que también enseñaba en la London School of Economics), fue uno de los responsables de que el gobierno del Reino Unido incorporara como meta que la terapia cognitivo-conductual se encuentre disponible de manera amplia para tratar enfermedades mentales.

Hablando de países felices, en el Brasil del samba y el fútbol se está avanzando en la misma dirección, como lo muestra el sitio www.felicidadeinternabruta.org.br.

Si bien parece saludable que los políticos recorran este camino, el esfuerzo no siempre puede ser redituable. En 1979, el presidente estadounidense Jimmy Carter dijo durante un discurso público que "poseer y consumir bienes no satisface nuestro deseo por el significado de la vida". Y un año más tarde perdió las elecciones con Ronald Reagan...

5.4. Nostalgias de arrabal

El país del tango, ¿es un país feliz?

En 2006 la encuesta World Poll de la consultora Gallup, que abarcaba a 132 países, incluyó preguntas acerca de la felicidad, usando por primera vez el mismo cuestionario en todos ellos. Era realmente amplio y contenía preguntas como si "sonrió mucho" o "experimentó felicidad" o "ausencia de depresión", generalmente en el día anterior a la entrevista.

Con esos datos, el economista Angus Deaton realizó un análisis profundo, publicado luego en el *Journal of Economic Perspectives*.

Los resultados muestran que, en una escala que va de o (la peor vida posible) a 10 (la mejor vida posible), los países con un PBI per cápita de 35.000-40.000 dólares anuales (los más desarrollados del mundo) tienen un nivel de satisfacción en la vida cercano a 8. En tanto que para niveles de ingreso de 625-1.250 dólares por año, esa cifra se ubica solamente en 3-3,5 puntos. Aquí tenemos países extremadamente pobres como Togo, Chad, Camboya o Etiopía.

Los demás se encuentran en puntos intermedios en PBI per cápita y también en niveles de felicidad intermedios. Pero es muy llamativa la situación de algunos países latinoamericanos que son más felices que los de otros continentes a pesar de tener el mismo ingreso.

De acuerdo con nuestro PBI per cápita de 7.000-10.000 dólares, las naciones latinas tendrían que ubicarse en un nivel de satisfacción en la vida de 5,5 puntos. Sin embargo, se hallan en 7-7,5 puntos, o sea 34% por encima de lo esperado. A este fenómeno se lo ha bautizado "Bonus Latino", e incluye países como Brasil, México, Costa Rica, Venezuela y, un poco más rezagada, la Argentina.

Otro interesante trabajo muestra ciertas peculiaridades de nuestro país. María Josefina Roulliet y María Florencia Gabrielli, del Banco Central de la República Argentina, estudiaron la relación entre el optimismo y el crecimiento del PBI. Para ello utilizaron encuestas de opinión para la Argentina, la Unión Europea y los Estados Unidos.

Los resultados fueron asombrosos. En la Unión Europea y en los Estados Unidos la gente es más optimista cuando la economía crece. En la Argentina, en cambio, ocurre exactamente lo contrario: el PBI aumenta y nuestro optimismo cae. ¡En vez de alegrarnos porque nos va bien, nos ponemos pesimistas! "Esto no va a durar", es una frase típica en épocas de bonanza. Para peor, en épocas de recesión los estados de ánimo se mantienen o caen pero no tan significativamente, como si estar peor fuese algo normal, algo esperado.

Una posible explicación se basa en que la Argentina tiene alta volatilidad y ciclos de crecimiento relativamente cortos seguidos de recesiones o crisis. De esta forma, la población percibe el crecimiento sólo como algo transitorio y no logra disfrutarlo, porque está pensando en lo que vendrá.

Otra encuesta global realizada por la consultora JWT Sonar revela que los argentinos estamos entre las cuatro naciones más ansiosas del planeta, debajo de Japón, Rusia y Arabia Saudita. Mientras el 79% admite tener una preocupación permanente sobre distintas

situaciones de la vida cotidiana, un 25% dice estar no sólo ansioso, sino muy ansioso.

Esto probablemente también esté relacionado con la volatilidad y la sensación de incertidumbre permanente. El argentino Rafael Di Tella, un experto en el campo de la economía de la felicidad, demostró que los movimientos macroeconómicos tienen una fuerte incidencia en la felicidad de los países.

Para el estudio se utilizaron encuestas sobre nada menos que 250.000 personas de los Estados Unidos y de doce países de Europa durante el período 1970-1990. Las preguntas eran tan sencillas como: "¿Cuán feliz es usted?" o "¿Cuán satisfecho está con su vida como un todo?". Las respuestas mostraron que los niveles de felicidad guardaban cierta relación con los movimientos del PBI per cápita.

También se analizó si el aumento de la felicidad se disipaba parcialmente con el acostumbramiento al nuevo nivel de riqueza a medida que pasaba el tiempo. Esto fue corroborado por otro trabajo de Di Tella que involucró a 7.812 personas que vivían en Alemania entre 1984 y 2000, en el que se volvió a revelar que el estatus social y un trabajo prestigioso son percibidos como fundamentales a la hora de sentirnos satisfechos.

Sin embargo, el hallazgo más interesante de este gigantesco estudio fue que el cambio en el bienestar es mayor frente a las pérdidas que ante las ganancias en el ingreso. Las recesiones afectan particularmente a la felicidad. Y la merma de bienestar que sigue a una caída del 2% del PBI no llega a ser compensada con un crecimiento equivalente de la economía.

Una interpretación potencial es que en una crisis se pierden puestos de trabajo, y las personas sufren particularmente el desempleo. Varios estudios muestran que el impacto de quedarse desocupado es de difícil asimilación y perdura en el tiempo.

En la investigación de Angus Deaton se ve que entre los países con más alto nivel de satisfacción con la vida se encuentran Noruega, Suiza, Dinamarca, Australia y Canadá. Su resultado está en línea con *The Spirit Level*, un libro de Richard Wilkinson y Kate Pickett que está haciendo furor en el mundo y que sostiene que las sociedades más igualitarias y que brindan más seguridad son las más saludables y de más elevado bienestar.

Pero seamos realistas: ¿hará falta mudarse a Oslo para sentirse mejor con uno mismo y su vida? Pensemos, en lugar de eso, cómo podemos hacer para ser felices sin necesidad de sacar el pasaporte.

5.5. Puertas adentro

Pequeño manual para ser más felices

Mucho se ha dicho sobre la economía de la felicidad: se ha hablado de sus paradojas, de los comportamientos extraños de los seres humanos, o se han formulado creencias populares que no tienen fundamentos científicos. Los economistas seguimos discutiendo y estudiando el tema, los periodistas publican notas y por suerte la gente también empieza a conocer el campo de la economía de la felicidad, un territorio nuevo que me resulta importante y revelador. Sin embargo, la gente pueden pensar: "Está bien... pero, ¿qué puedo hacer yo para ser más feliz?".

Llegó la hora de prestar atención a algunas sugerencias de expertos. Si ahora estás poniendo cara de escéptico porque te suena a manual de autoayuda, guardá la mueca para más adelante y leé. Vas a ver que todo te parece lógico.

Basado en esta idea de que las megalópolis de hoy nos desconectan de lo bueno y que la comunicación en masa nos provee demasiadas referencias para compararnos que afectan nuestra autoestima, el psicólogo evolutivo David Buss propone volver a lo esencial.

En primer lugar, aumentar la cercanía con los seres queridos. La tecnología puede ayudar acortando distancias cuando las haya, pero también puede ser un estorbo cuando reemplaza innecesariamente un contacto que podría ser personal por uno virtual.

Tenemos que estar menos tiempo frente a un monitor y salir a encontrarnos con la gente que queremos y nos quiere: almorzar con amigos o con la familia, hacer deportes, ir a una fiesta. Cada uno sabe qué cosas le gustan. Hay que dejar de estar tan pendientes de las redes sociales en internet y ver a las personas reales para hacer actividades que nos dan placer.

Es sumamente importante valorar a los demás y ser valorado. Para ello hay que reconocerles a los otros explícitamente sus virtudes y también pertenecer a grupos en los cuales se valoran algunas de nuestras características o aportes que tengan difícil reemplazo.

Además, debemos elevar nuestro nivel de cooperación con el prójimo para evitar la competencia excesiva e intentar dejar de lado las odiosas comparaciones permanentes. Basta de mirar siempre para los costados. La cuestión es valorar lo que tenemos en vez de pensar siempre en opciones mejores.

En su libro *59 seconds*, Richard Wiseman lleva este concepto un poco más allá y sugiere tomarse regularmente unos minutos para expresar por escrito aquellas cosas por las cuales debemos sentir gratitud. Así, en lugar de seguir viendo qué nos falta estaremos valorando mucho de lo bueno que ya tenemos y a veces olvidamos.

En un trabajo de Lyubomirsky, Sheldon y Schkade se propone que los niveles de felicidad crónicos de una persona dependen de tres factores principales.

- El primero es una predisposición genética a la felicidad y no es alterable: hay familias enteras de gruñones y otras de "cascabeles".
- El segundo son los hechos circunstanciales: son relevantes y afectan a las personas pero son externos: ganar más dinero, tener un mejor auto, tener un buen estado de salud.
- Finalmente están las actividades: aquellas cosas que requieren de nuestra voluntad y esfuerzo: empezar un nuevo hobbie, practicar un deporte, estudiar una carrera.

En varios estudios relacionados, Lyubomirsky y Sheldon sugieren que las actividades no sólo representan una parte sustancial de nuestra felicidad sino que son capaces de brindar más satisfacción y de manera más duradera que las mejoras circunstanciales. Sostienen, entre otras cosas, que todo aquello que se obtiene con esfuerzo provee más satisfacción. Me pregunto qué diría Homero Simpson sobre esta conclusión.

En el caso de que ya estemos en un nivel de ingresos que nos permita cubrir nuestras necesidades y contar con un excedente, hay también algunas guías acerca de cómo conviene gastarlo. "¿Hacer o comprar? Ésa es la cuestión", es el título de un interesante trabajo de Leaf Van Boven y Thomas Gilovich. Los autores concluyen que los gastos en experiencias traen mayor felicidad que los gastos en bienes. Sostienen que eso se debe a motivos diversos. Por un lado, a los nuevos bienes nos acostumbramos y pierden el carácter fresco que los hacía placenteros. Por otro, en un mundo con tantas alternativas siempre habrá algo mejor con lo que comparar las falencias que les descubrimos a nuestras flamantes adquisiciones.

En ese sentido, los bienes decepcionan. Exactamente lo contrario ocurre con las experiencias: uno tiende a eliminar la parte negativa de los recuerdos. ¿O acaso tenés tan presente la demora del avión o el cansador trayecto en ómnibus como los excelentes momentos que pasaste en esas vacaciones?

Este descubrimiento sería aplicable para ver en qué les conviene gastar a las personas, pero también sirve como criterio de inversión para las comunidades. Es que las experiencias no se pueden comprar si no están disponibles: uno no puede esquiar si no hay pendientes, no puede viajar si no hay caminos, ni tampoco disfrutar del arte si no existen los museos. Las comunidades tendrán individuos más felices si hay experiencias disponibles para ser compradas. Como eslogan, propone: "Más diversión, menos cosas".

Gastar dinero en los otros también es algo que nos hace más felices. Esto ha sido demostrado en varios estudios, como los de Elisabeth Dunn de la Universidad de British Columbia. Ni siquiera es necesario que esta generosidad con el prójimo sea de naturaleza económica. Pequeños gestos como escribir una nota de agradecimiento, donar sangre o ayudar a un amigo se han mostrado capaces de incrementar significativamente la felicidad del que los lleva a cabo.

Y dado que hablamos de cosas que involucran a los demás, tampoco deberíamos olvidarnos del sexo. Es que, aunque parezca una obviedad, el sexo es fundamental para ser más felices, como lo revelaron los economistas Andrew Oswald y David Blanchflower en un trabajo que relacionaba ingresos, conductas sexuales y felicidad, tomando como base una población de 16.000 estadounidenses. De acuerdo con sus resultados, la frecuencia de la actividad sexual impacta fuertemente en la felicidad.

Así las cosas, y siendo este último el método más universal, barato y sencillo para incrementar el bienestar, un plan que incluya educación sexual, distribución gratuita de preservativos y de la famosa "pastillita azul" y subsidios a hoteles alojamiento debería tener un impacto directo sobre la felicidad nacional. Por un plan como ése, sí que da gusto cortar una calle.

Lecturas adicionales

El trabajo original que dio pie al campo de economía de la felicidad es

Easterlin, R.: "Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence", 1974.

Y puede ser encontrado en:

graphics8.nytimes.com/images/2008/04/16/business/Easterlin1974.pdf

También podés consultar el más reciente:

Deaton, A.: "Income, health, and well-being around the world: Evidence from the Gallup World Poll, *Journal of Economic Perspectives*", American Economic Association, 2008, vol. 22(2), pp. 53-72.

Para ver cómo elegimos a veces:

Kahneman, D. y Tversky, A.: "Choices, Values, and Frames", American Psychologist, 39, 1984.

Este libro ha dado mucho que hablar en el Reino Unido, ya que trata sobre el impacto en el bienestar de pertenecer a sociedades más igualitarias:

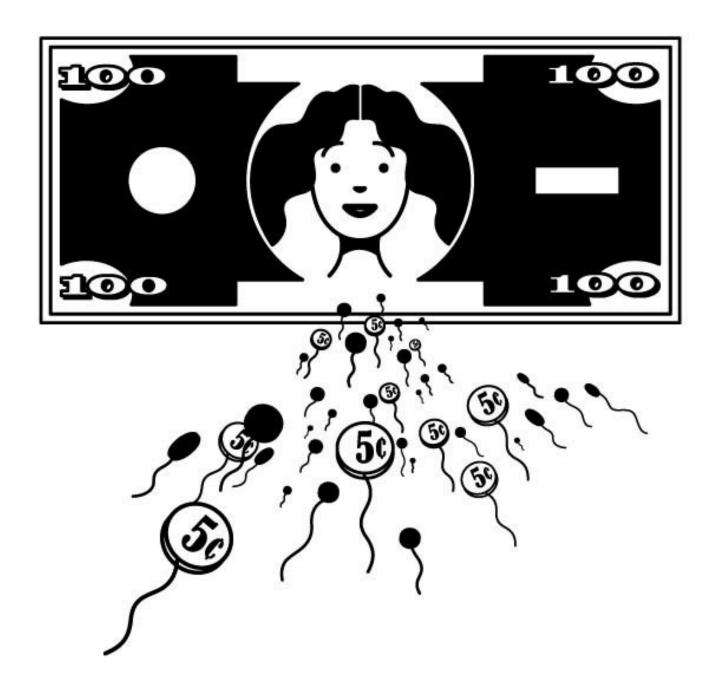
Wilkinson, R. y Pickett, K.: The Spirit Level, Londres, Penguin, 2009.

Si en alguna ocasión no tenés ganas de leer los originales, vas a poder encontrar muchos trabajos, como los de Lyubomirsky o el de Leaf Van Boven y Thomas Gilovich, resumidos en el interesante libro:

Wiseman, R.: 59 seconds, Nueva York, Random House, 2009.

En el website de Rafael Di Tella de la Universidad de Harvard vas a hallar mucho material de este muy buen economista argentino que trabaja en economía de la felicidad, entre otras cuestiones.

ECONOMÍA DEL SEXO



Esta sección trata sobre el tema principal no ya de este libro sino de nuestra propia existencia. Como dijo Woody Allen: "Sólo existen *dos cosas verdaderamente importantes en la vida*. El sexo es una, y no recuerdo la otra".

6.1. El juego previo

Un pequeño paseo por la evolución

Como la mayoría de los jóvenes, pasé buena parte de mi adolescencia pensando en el sexo. Primero imaginando cómo habría de ser la experiencia, y luego intentando convencer a reticentes chicas de pasar a la fase práctica. Lamentablemente, casi todas sostenían que el sexo tenía como único fin la reproducción y por ello querían posponer la primera vez hasta tener deseos de ser madres.

Yo revertía el argumento. Buscamos el sexo porque nos provoca placer y como consecuencia terminamos reproduciéndonos. En su sabiduría la naturaleza nos provee un incentivo inmediato para que cumplamos casi inadvertidamente con el fin último. Si copular fuese extremadamente doloroso, los humanos no existiríamos. Para convencer a esas difíciles niñas recurría, sin querer y debo admitir que con escaso éxito, a la teoría de la evolución, desarrollada por Charles Darwin.

En 2009 se cumplieron ciento cincuenta años de la publicación de su libro *El origen de las especies*, que produjo un cambio radical en la ciencia al explicar la evolución como un mecanismo de selección natural. Más allá de la genialidad de su autor, la elaboración de la teoría se nutrió de diversos aportes. Por ejemplo, en su autobiografía Darwin da cuenta de que la lectura del *Ensayo sobre el principio de la población*, de nuestro ya conocido Thomas Malthus, le resultó de gran ayuda.

Como recordarás, de acuerdo con Malthus, las poblaciones tienden a crecer de manera exponencial (1-2-4-8-16...) mientras el aumento de comida lo hace en forma lineal (1-2-3-4-5...). De esta manera, tarde o temprano habrá más individuos de los que se puede alimentar. Llegados a tales circunstancias, Darwin concluyó que se debía dar una "lucha por la existencia" y solamente sobrevivirían aquellos organismos con características que los hicieran más aptos para la contienda.

La selección natural plantea un escenario en el cual un sinnúmero de genes compite para ver quién obtiene los mejores beneficios. Estos beneficios se miden concretamente en términos de éxito reproductivo: gen que se transmite a la siguiente generación, gen que les gana a sus competidores.

Se podría decir que los genes son el software dentro de la plastilina que somos los seres vivos; determinan a qué especie pertenecemos y, entre los humanos, si somos hombres o mujeres, blancos o negros, rubios, morochos o pelirrojos, altos o bajos, lindos o feos, fuertes o débiles. Y no sólo eso, también hay programas de ese software que modifican el comportamiento y nos llevan a ser, por ejemplo, más violentos, más envidiosos, más celosos o más libidinosos, entre muchas otras cosas.

Podés imaginarte así que no somos más que carcazas o robots que contienen genes ansiosos por multiplicarse. Claro que, a diferencia de una máquina, nosotros nos reproducimos sexualmente. Y eso trae aparejadas sus sutilezas y complicaciones. No por nada hay economistas ocupándose del sexo, y no solamente en su tiempo libre.

6.2. La empresa reproductiva

Brevisima "economía" del sexo

Existen diferencias sustanciales en la cantidad y el tamaño de las células reproductivas de la mujer y del hombre. Los óvulos son casi 10.000 veces más grandes que los espermatozoides. Y mientras las mujeres producen un promedio de cuatrocientos óvulos a lo largo de toda su vida, la cantidad de espermatozoides se regenera a razón de doce millones por hora. Es como si, puestos a jugar plenos a la ruleta, ellas tuvieran algunos billetes de cien pesos que no pueden cambiar y ellos el equivalente pero en monedas de un centavo. Queda claro que en cada apuesta las mujeres ponen mucho más en riesgo.

Para el hombre, la fertilización significa solamente una incursión exitosa; su trabajo termina, técnicamente, después de la eyaculación. Para las mujeres, ser madres implica nueve meses de embarazo, un doloroso parto y luego la lactancia. Además, una mujer preñada no puede volver a ser fertilizada, mientras que el hombre sí puede seguir esparciendo su semilla por ahí.

La gestación de un hijo exige un compromiso. Desde un punto de vista económico, el mismo es asimilable a una inversión. Fue el historiador y biólogo Robert Trivers quien utilizó por primera vez el término "inversión parental" para definir todos los esfuerzos de un progenitor (como el gasto en tiempo y recursos) por aumentar las posibilidades de supervivencia su cría.

Trivers sostiene además que el sexo que hace la mayor inversión parental será más selectivo y desarrollará mejores estrategias para atraer a individuos adecuados. En cambio, el de menor inversión y mayor incertidumbre con respecto a su progenie tratará de aparearse el mayor número posible de veces y será menos selectivo.

Como hemos visto, en el caso de los seres humanos el mayor compromiso lo hacen las mujeres. De acuerdo con la teoría, ello implica que ellas serán mucho más cuidadosas a la hora de elegir con quién se embarcan en la "empresa" de tener un hijo, mientras que ellos tendrán más amplitud de miras (y probablemente un criterio más laxo). Un economista diría que la mujer posee un recurso valioso que debe invertir con cuidado. Un hombre experimentado, café de por medio, sería más claro: "Al final las que eligen son siempre las minas".

6.3. El que mucho abarca...

¿Entonces los hombres son menos selectivos?

Hace un tiempo, cenando con tres amigos en un restaurante, vimos una mesa lejana compuesta por veinte mujeres, todas mayores de 50 años y bastante poco agraciadas. Cuando dos de ellas se dirigieron al baño, uno de mis amigos exclamó: "A esas dos les doy". Ante el estupor inicial del resto, explicó que eran sin dudas las más lindas del grupo, algo con lo que todos estuvimos de acuerdo.

Ciertamente, los hombres parecen ser más amplios en la elección de compañeras sexuales, y este comportamiento está más extendido de lo que una sola anécdota puede revelar. Así lo demuestra una investigación llevada a cabo por cuatro economistas para estudiar las diferencias entre géneros a la hora de elegir pareja publicada en el *Quarterly Journal of Economics* en mayo de 2006. Para el estudio se reclutaron cuatrocientos voluntarios entre los estudiantes de posgrado de la Universidad de Columbia y se los hizo participar en catorce sesiones de "citas rápidas" mantenidas en el transcurso de dos años con grupos que variaban de 9 a 21 personas por cada sexo.

Seguramente sabés de qué se tratan las citas rápidas. Las podés haber visto en la película *Hitch, especialista en seducción*, en la que Will Smith participa de una queriendo conquistar a Eva Mendes, o en aquel capítulo de los Simpson en el que, tras una pelea con Homero, Marge es arrastrada por sus hermanas a una sesión similar. Se trata de un esquema en el cual hombres y mujeres se sientan enfrentados, formando parejas circunstanciales que disponen de unos pocos minutos para conocerse. Después los hombres se mueven un asiento en determinada dirección a los efectos de conocer a otra mujer y así sucesivamente. Una vez que todas las posibles parejas se han conocido, cada uno escribe en un papel con quién o quiénes les gustaría volver a verse, pero a solas; y si hay coincidencias ("se ha forrrrmado una pareja", diría el mítico Roberto Galán) se les facilitan todos los datos a ambas partes para que entren en contacto.

En el trabajo mencionado se ve que en grupos de 9 hombres y 9 mujeres, tanto unos como otras daban su aprobación a un promedio 4 personas del otro sexo. Sin embargo, a medida que los grupos crecían en tamaño, las mujeres ampliaban menos que los hombres sus selecciones. Entre 21 personas de cada sexo, el hombre acepta 10 candidatas y las mujeres solamente 6. iSi extendiéramos ese comportamiento a grupos de 100 por cada lado, las mujeres elegirían a 14 y los hombres a 52! Ahora preguntate por qué en los boliches los varones se comportan como encaradores compulsivos mientras las chicas sacan masters en rechazo...

Efectivamente, algo similar ocurre con la percepción del atractivo: un experimento hecho con 137 varones y 80 mujeres intentó develar cómo cambiaba la mirada sobre el sexo opuesto a medida que transcurría el tiempo en un bar determinado. Como imaginarás, el puntaje que otorgan los hombres sube mucho más rápido que el que asignan las mujeres.

Queda claro que los hombres son definitivamente menos exigentes. Pero además son más calentones y promiscuos. En un artículo de *Psychological Review*, Buss y Schmidt muestran que pretenden efectivamente más parejas sexuales que las mujeres. Para un plazo

de doce meses, el varón promedio desearía tener relaciones con seis mujeres; la mujer promedio solamente con un hombre. Para los próximos tres años esas cifras son de diez y dos, respectivamente. Y si se habla de toda la vida la diferencia se amplía aún más: dieciocho contra tan sólo cuatro o cinco.

Algo similar se desprende de los estudios sobre infidelidad y fantasías sexuales (y sí, hay gente que busca la cura del cáncer, hay gente que investiga el origen del universo... y hay gente que se dedica a estas cosas). Si bien los números se están equiparando en estos tiempos, los hombres tienen affaires extramaritales más seguido y con un mayor número de amantes. Y tienen aproximadamente el doble de fantasías que ellas y con mayor variedad.

Pero hay una coartada para tanta promiscuidad: estas ganas casi permanentes son una muy buena manera de asegurar que esa máquina tan eficiente de producir espermatozoides que es el cuerpo masculino sea igual de eficiente a la hora de esparcirlos. Para el hombre ancestral, el sexo casual representaba la posibilidad de fertilizar más mujeres y, por ende, aumentar las chances de reproducción de sus genes. De la misma forma, nuestra lujuria actual puede verse como una primitiva estrategia genética caída en desuso, pero cuyos efectos son aún visibles. Ahora bien, ¿existe algún mecanismo análogo en las mujeres que hace que estos trucos pasados de moda hace milenios sirvan a los efectos del apareamiento moderno?

6.4. Lo que ellas quieren

¿Qué pretenden las mujeres?

Ésta es una pregunta que los hombres nos hacemos recurrentemente, perplejos ante ciertos comportamientos del sexo opuesto. Ya sabemos que las que eligen son ellas. La cuestión es en base a qué lo hacen. No intentamos dilucidar qué quieren cuando están con nosotros sino por qué eligen estar con nosotros... o no.

Para una mujer, invertir bien sus escasos recursos reproductivos significa seleccionar al hombre adecuado para compartirlos. Y el afortunado, o en algunos casos el desafortunado, será aquel que potencie la rentabilidad de la inversión femenina. En términos empresarios, es como un inversionista que trata de buscar un mercado relativamente estable para poner su capital a la mayor tasa de rentabilidad posible.

Hace unos años mi amigo Andrés, que por entonces contaba 35, vino a pedirme consejo: estaba eligiendo un auto y precisaba un crédito. Dado que su situación económica no pasaba por un gran momento, me atreví a preguntarle los motivos de su decisión. Entonces me contó que su novia le había exigido, como requisito para profundizar la relación, que tuviera un automóvil. Tiempo más tarde, y a través de amigas de ella, me enteré de que lo que en realidad la novia le había dicho era que antes de poder pensar en un plan común, precisaba ver en él un proyecto personal: "Un trabajo, una casa, un auto...". Como Andrés ya tenía un trabajo (se ve que no lo suficientemente bueno para ella) y un pequeño departamento propio, le resultó evidente que sólo le faltaba el auto.

La anécdota muestra qué tan disímiles son las perspectivas de ambos sexos, pero revela también otro costado: para las mujeres es importante hallar en su compañero un proveedor de recursos suficientes, que sea estable y confiable. ¡Cuidado! Con esto no estamos diciendo que las mujeres sean racionalmente interesadas, sino que la evolución ha favorecido a aquellas que se enamoran de varones capaces de brindar lo necesario para la supervivencia y futura reproducción de sus hijos. Verás que algunos de esos mecanismos sumamente antiguos son tan reconocibles hoy que la sabiduría popular les ha puesto nombre.

- 1) *Billetera mata galán*: Son muchos los trabajos que muestran que el sexo femenino le otorga un lugar muy relevante a la capacidad económica de sus potenciales compañeros. Por ejemplo, en los avisos personales las mujeres incluyen el requisito "recursos financieros" once veces más seguido de lo que lo hacen los hombres. Y una investigación realizada en 1939 y repetida luego en 1956, 1967 y 1989 revela que las mujeres valoran las perspectivas económicas de los potenciales candidatos dos veces más de lo que lo hacen los hombres. Parece que el refrán no sólo es cierto sino que posee una base evolutiva.
- 2) ¿La ley del embudo?: Nadie puede decir que Sarkozy sea un boludo, pero ciertamente llama la atención que una de las más lindas, Carla Bruni, lo haya elegido. Pero es que, como Henry Kissinger dijo alguna vez, "el poder es el más potente afrodisíaco". El estatus en una sociedad es una forma de medir las posibilidades de acceder y brindar recursos, algo que, como ya has visto, es importante para el sexo femenino. Ésta puede constituir la explicación

de por qué es común encontrar mujeres bellas con hombres poderosos pero que estéticamente no están al mismo nivel. De la misma manera, ellas comienzan a ver más lindo a alguien que se transforma en exitoso, como lo demuestra la avalancha de botineras existentes. En una entrevista a un medio gráfico, luego de separarse y al ser consultado acerca de los motivos de su decisión, Alfredo Casero respondió sin vueltas: "¿Qué querés que haga, si las minas que antes ni me miraban hoy se dan vuelta cuando paso?".

- 3) "Mi ex era muy quedado": Cuando estaba terminando la universidad y planeaba dedicarme a la vida académica, mi novia de aquel entonces me preguntó si pensaba trabajar en serio alguna vez. Conozco mujeres que están felices con la calidad humana de sus parejas, pero que las terminan dejando si ven que les falta empuje. Y no se trata de mera evidencia anecdótica. Casi mil mujeres estadounidenses que fueron parte de un estudio internacional citaron la ambición y el esfuerzo o la contracción laboral como una característica importante rayana con lo indispensable a la hora de elegir compañero. Otros análisis muestran que la mujer es proclive a abandonar una relación de largo plazo ante la pérdida de trabajo, la vagancia o la falta de ambición de sus parejas.
- 4) *El amor ante todo*: No todo es material. El 89% de las estadounidenses declaran que no se casarían con alguien de quien no estuvieran enamoradas. Y las mujeres continúan citando al amor como el principal requisito para mantener una relación de pareja. Claro que, inmediatamente, resaltan que precisan también estabilidad y confiabilidad. Es decir, madurez.

A pesar del romanticismo, estas demandas pueden estar enmascarando la importancia que ellas asignan a los hombres como proveedores. Porque no se trata sólo de que el hombre posea algo que brindar sino que esté dispuesto a hacerlo de forma continua. Ese compromiso a futuro puede no ser directamente observable, pero la genética femenina sabe buscar aproximaciones. Por ejemplo, la sinceridad figura como condición cuatro veces más en los avisos personales de ellas que en los de los hombres. La sinceridad muestra que alguien es capaz de comprometerse: dice lo que hace y hace lo que dice. Y en ese contexto el amor es indicador de que el compromiso con la persona destinataria de ese sentimiento será absolutamente prioritario.

Las mujeres suelen ser las que eligen y lo hacen de manera muy criteriosa. Parece pertinente preguntarse, entonces, cómo hacen los hombres para vender un paquete más "engañoso", y principalmente, cómo deciden a quién vendérselo.

6.5. ¿Y los hombres?

Una cuestión de genes

Las explicaciones acerca del comportamiento femenino basadas en la evolución no deben hacerte concluir que las mujeres son interesadas y oportunistas, sino que sus genes están programados para encontrar padres que contribuyan significativamente a asegurar el bienestar de los propios hijos. De la misma manera, espero que ellas no usen este capítulo para vociferar que somos superficiales e inmaduros. iSon sólo nuestros genes, chicas!

1) "Una mujer bella es promesa de felicidad"

La frase es del escritor francés Stendhal y encierra mucho más que la estética de su enunciado. Aunque hoy algunos parecen rehuir del compromiso, según la biología evolutiva lo que el hombre espera de una mujer es bien simple: que pueda transformarse en madre. Y como esa característica no está a la vista, debe buscar indicios apropiados. Uno de ellos es la apariencia. De acuerdo con una monumental investigación multicultural de David Buss, nosotros valoramos el aspecto físico 30% más que ellas.

La belleza es una variable aproximada para la salud: la simetría, la carnosidad de los labios, la forma del cuerpo, el brillo del pelo, la suavidad de la piel, el color de los dientes, todos esos aspectos constituyen indicadores de la sanidad general y por eso nos atraen.

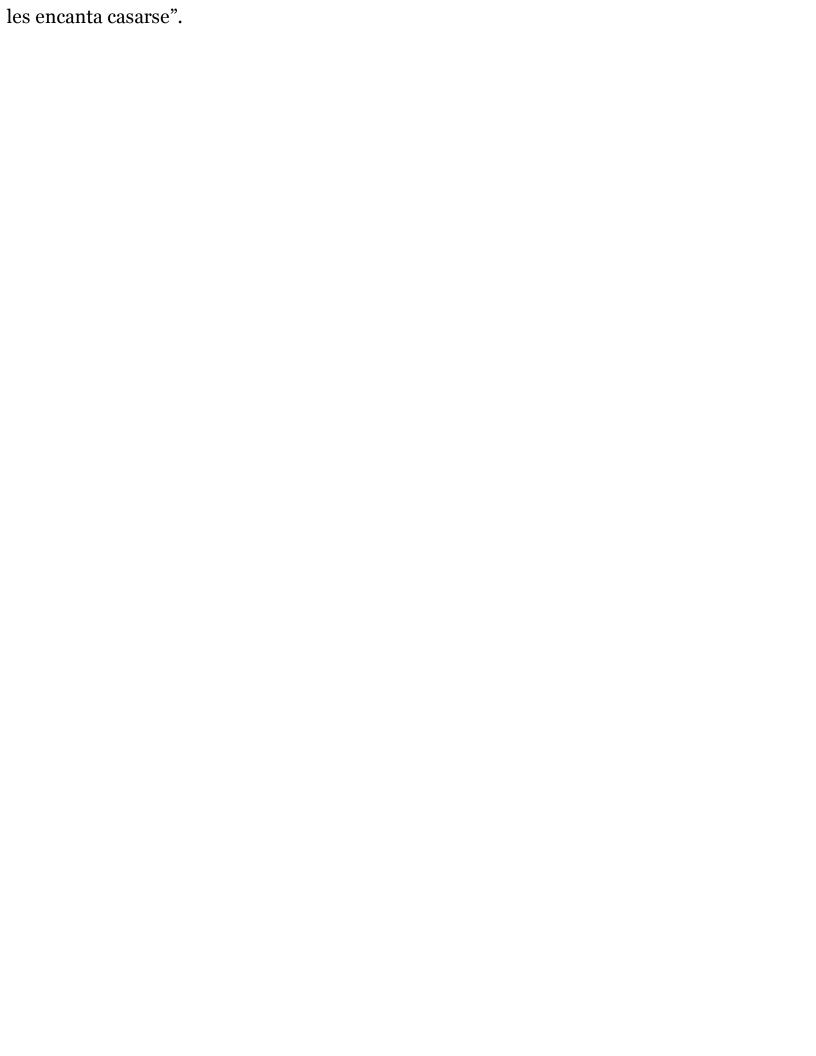
Pero pasemos a un tema más delicado: ¿cómo nos gustan: esbeltas o rellenitas? Ello puede variar con las circunstancias sociales porque lo que buscamos es una señal de buena nutrición. Así, en épocas en las que la comida es más escasa, la voluptuosidad femenina es muy valorada. En cambio, en las sociedades de hoy en las que predomina el abuso de comida chatarra y la mala alimentación, un cuerpo esbelto es el que puede indicar mejor salud.

Al parecer nuestra única demanda constante está relacionada con el cociente que se obtiene dividiendo la medida de la cintura por la medida de la cadera. Preferimos cifras entre 0,67 y 0,80, cuanto más bajas mejores (para que el cociente sea menor a 1, la cintura debe ser más pequeña que la cadera, cuanto mayor sea esa diferencia, menor será el cociente). Así, por ejemplo, un analisis de las ganadoras de concursos de belleza y páginas centrales de la revista *Playboy* durante los últimos treinta años demuestra que, si bien con el correr del tiempo las modelos se fueron tornando más delgadas, el cociente permaneció estable en 0,70. Y una mujer con las medidas supuestamente ideales en la actualidad, 90-60-90, está justo en 0,67.

2) ¿Por qué casarse?

Probablemente los hombres no nos casaríamos si las mujeres no nos lo exigieran. Es que para nuestra estrategia procreativa nos conviene ir fertilizando libremente por ahí antes que tener que ser reproductores exclusivos de alguien.

Si no nos entregamos a eso es porque esa estrategia no funciona con ellas: cuando un hombre adquiere el rótulo de mujeriego o de fóbico al casamiento se le vuelve más difícil encontrar una pareja estable. Estar dispuesto al compromiso mejora las chances de encontrar una buena compañera. Mi padrino, por ejemplo, se casó siete veces. Cuando un amigo le preguntó por qué lo hacía, su respuesta fue sencilla: "A mí me encantan las mujeres, y a ellas



6.6. Sexo y propiedad privada

Los problemas de la lujuria

Cierta vez Calvin Coolidge, presidente de los Estados Unidos, visitaba una granja avícola en compañía de su mujer. Ambos eran guiados por separado por las instalaciones. Al ver cómo un gallo copulaba vigorosamente con una gallina, la primera dama preguntó cuántas veces por día lo hacía, y le respondieron que varias docenas. "Deberían comentárselo al presidente", dijo ella irónicamente. Al pasar luego el presidente, y ante el comentado desempeño sexual del gallo, Coolidge preguntó si lo hacía siempre con la misma gallina, a lo que le respondieron que el gallo siempre lo hacía con una diferente. "Por favor, cuéntele eso a la Sra. Coolidge", dijo el presidente. Hoy, el aumento del interés sexual del macho cuando dispone de una compañera distinta a la habitual se denomina "efecto Coolidge".

Los hombres pueden poseer el gen de la lujuria y mayor tendencia a ser infieles, pero en el mundo existe prácticamente la misma cantidad de individuos de cada sexo. Y si todas las mujeres tuvieran sexo sólo con su compañero definitivo los hombres no tendrían la opción de ser tan liberales.

La infidelidad femenina genera un inconveniente adicional para el género opuesto: mientras que la mujer sabe siempre que el hijo que espera es suyo, para el hombre es casi imposible tener esa seguridad.

La universidad en la que cursaba mi doctorado, University College London, se especializaba en teoría de los juegos evolutiva. Biólogos, zoólogos, economistas, matemáticos, sociólogos y psicólogos que utilizábamos esta herramienta nos reuníamos en seminarios regulares. Un día, dos biólogos vinieron a presentar un trabajo que consistía en rastrear cómo un gen pasaba de una generación a otra. Para ello extraían sangre a padres e hijos en los monoblocks de Manchester pagándoles una suma a cambio. Curiosamente, la primera conclusión fue que iaproximadamente el 30% no eran hijos de quienes se suponía que eran sus padres!

Si te parece que son sólo las inglesas o sos hombre y estás envidiando a Tévez porque vive en Manchester y la estará pasando así de bien, pensalo de nuevo: hace poco un genetista canadiense me confirmó que, en su experiencia, ésa es también la cifra habitual que surge de los casos en los que se solicita un análisis genético. No te alarmes ahora: te pido que termines el capítulo antes de salir corriendo a buscar en el rostro de tus hijos algunos de tus propios rasgos.

Los genes masculinos contienen aún trazas de estrategias exitosas para lidiar con ese inconveniente: en relación con nuestro peso, nuestros testículos son significativamente más grandes que los de los orangutanes o los gorilas, a los efectos de generar más esperma y competir con el de otros hombres que hayan podido tener relaciones con la misma mujer. Claro, también son tres veces más pequeños que los de los chimpancés, que son extremadamente promiscuos.

De la misma manera, la cantidad de espermatozoides en una eyaculación es mucho mayor cuanto más tiempo hemos estado alejados de nuestras parejas: frente a un hombre que estuvo 100% del tiempo con su mujer, uno que ha compartido solamente 5% brinda el

doble de espermatozoides. Es como una empresa que tiene que competir con muchas otras por un mercado determinado: necesito más recursos para mantenerme competitivo y, si me alejo, debo invertir más capital para recuperar mi espacio.

Ante esta gran incertidumbre que se instala frente a la incógnita sobre la paternidad, parece que los hombres también hemos desarrollado nuestras defensas. La primera es el gusto por la castidad (ajena, naturalmente) y la demanda de fidelidad posterior.

Los hombres valoran más la virginidad de la pareja que las mujeres. Ello varía mucho de cultura en cultura y se va perdiendo con el desarrollo económico: si bien los hombres lo demandan, a medida que el rol de ellos como principales proveedores se va eclipsando, las mujeres dejan de aceptar esa condición y los varones, por ende, de exigirla.

La falta de experiencia sexual suele aparecer en las investigaciones como deseable para una esposa. Y la promiscuidad como característica altamente repudiable. Como no existe un indicador transparente de la fidelidad futura, buscamos otros, y el más común es la experiencia pasada o, mejor dicho, la falta de ésta. ¿No escuchaste alguna vez a un amigo o conocido decir que si te levantaste a tu actual pareja cuando le metía los cuernos al anterior es muy probable que termine haciéndote lo mismo a vos?

Otro de los mecanismos que utilizamos para custodiar nuestro territorio son los celos. Es que los seres humanos, como las empresas, también intentamos preservar nuestras parejas del avance de otros competidores.

Tanto el hombre como la mujer sienten celos, aunque su rol evolutivo implique que las características de los mismos difieran. Diversos estudios muestran que, mientras el hombre siente celos sexuales, la mujer se pone celosa cuando teme un compromiso emocional de su compañero con otra. Típicamente, el hombre se vuelve loco por saber si hubo penetración y hasta pregunta si el otro lo hace mejor (como en la película *Closer*) o si la tiene más grande (como en *Alta fidelidad*). En cambio, la mujer se obsesiona por saber si él se ha enamorado de la otra.

Precisamente esto es lo que predice la teoría de la evolución. Para garantizar su progenie y enfocar bien sus esfuerzos de proveedor, el varón debe estar seguro de que lo que ella lleva en el útero es portador de sus propios genes, y la única manera de saberlo es si nadie más ha estado con su mujer (algo que, como hemos visto, no es tan fácil). En cambio, ellas tienen la certeza de que el bebé es suyo, pero para poder criarlo adecuadamente requieren del compromiso emocional que transforma a sus parejas en proveedores confiables.

6.7. Mi nombre es Bond, James Bond

Entonces, ¿en qué estamos de acuerdo?

Más allá de las conocidas desavenencias entre ambos sexos, hay algo en lo que nuestros gustos disímiles no provocan roces sino felices combinaciones: los hombres preferimos compañeras menores que nosotros mientras las mujeres los buscan mayores. En promedio, ellas expresan que el candidato ideal debería tener 3,5 años más que ellas; ellos, por su parte, que su candidata perfecta debería ser 2,5 años menor. El análisis de los registros de casamientos muestra una convergencia al punto medio con una diferencia promedio de tres años.

¿Pero de dónde provienen estas preferencias? De alguna manera parecen estar impresas en nuestros códigos genéticos. Hay investigaciones que demuestran, por ejemplo, que para los hombres el atractivo de una cara femenina decae a medida que la mujer envejece. Y que este efecto es mucho menor cuando son ellas las que evalúan rostros masculinos.

1) Un viejo verde pero astuto...

A medida que envejecen, los hombres pretenden mujeres mucho menores que ellos. El análisis de los anuncios personales revela que a los 30 buscamos mujeres cinco años menores en promedio, pero que a los 50 preferimos que sean quince años más jóvenes. Algo similar muestran las estadísticas que surgen de estudiar los primeros, segundos y terceros casamientos de los varones: la diferencia de edad pasa de tres a cinco y luego a ocho años, respectivamente.

A las ex esposas les puede parecer que se trata sólo de un rasgo de inmadurez, de una crisis de identidad asociada con el envejecimiento. No lo descartamos, en especial si además de volver a casarse el hombre se compra un auto deportivo, se viste como un adolescente o comienza a ir a clases de teatro. Pero también puede haber algo mucho más profundo. Pensá: cuando una empresa desea cubrir una vacante busca empleados productivos y para encontrarlos rastrea indicadores en el currículum, los estudios, la experiencia previa y las referencias. De la misma forma, aunque el divorciado ya no quiera una nueva familia, sus genes masculinos siguen concentrados en su tarea de búsqueda de una madre potencial. Eso lo lleva a perseguir mujeres más jóvenes, ya que la fertilidad femenina decae con la edad.

2) O Sean Connery

La biología evolutiva relaciona el gusto de las mujeres por hombres mayores que ellas con el mejor acceso a recursos que viene con la edad, algo que corroboran los estudios econométricos que tratan de explicar los niveles de ingreso individual. Por ejemplo, analizando la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) de la Argentina se aprecia que los hombres de entre 35 y 45 años ganan en promedio 8% más que aquellos en el rango de 30-35, que a su vez tienen ingresos 20% mayores a los de la franja 25-30. Finalmente, estos últimos ganan 30% más que los que van entre 20 y 25 años. Es decir que una mujer que elige un hombre de 40 en lugar de uno de 25 habrá seleccionado un compañero que posee ingresos 50% más abundantes.

Además, se supone que los varones mayores son más maduros y estables, y por ende más confiables en lo que respecta a la provisión. El hecho de que ése no parezca ser el caso de algunas de mis amistades no desmiente la estadística. Puede ser que me lleve a seguir investigando este asunto... pero no a cambiar de amigos.

Lecturas adicionales

Siempre es un enorme placer leer (y recomendar) al gran Charles Darwin y *El origen de las especies*, publicado por primera vez en 1859.

La visión del sexo como inversión surge de:

Trivers, R.: "Parental investment and sexual selection", en B. Campbell (ed.), *Sexual Selection and the Descent of Man*, 1871-1971 (pp. 136-179), Chicago, Aldine, 1972.

El siguiente libro es casi una fuente inagotable de estudios sobre el tema:

Buss, D.: The Evolution of Desire, Nueva York, Basic Books, 1994.

El estudio sobre las citas rápidas es:

Fisman, R., Iyenga, S., Kamenica, E. y Simonson, I.: "Gender Differences in Mate Selection: Evidence from a Speed Dating Experiment", *Quarterly Journal of Economics*, 121, 2006.

CRISIS GLOBAL



A principios de 2008 quien me acompañaba como secretario de Finanzas en el Ministerio de Economía, Hugo Secondini, viajó a Roma para una reunión del G-20. Se trata de un grupo conformado por el G-8 (las siete naciones más industrializadas del mundo, más Rusia), la Unión Europea y otros once países entre los que se cuenta la Argentina. El objetivo del encuentro era discutir las posibles implicancias de la crisis que se había desatado entre septiembre y octubre del año anterior.

Al regresar me dijo: "Me quedaría tranquilo si supiera que el ámbito para resolver los problemas del mundo no es ése".

7.1. Lechuga, tomate... huevo y cebolla

Cómo preparar una crisis

La crisis mundial que aún hoy estamos experimentando comenzó en la segunda mitad de 2007 con algo muy chiquito: unos inconvenientes con unas hipotecas en los Estados Unidos que todos llamaban *subprime*. Un año más tarde, el mundo veía atónito como desaparecían gigantescos bancos de inversión de la noche a la mañana. Se estima que hacia fin de 2008 los estadounidenses habían perdido un tercio de su riqueza colectiva. José Juan Ruiz, del Grupo Santander, calculó que en esos dieciocho meses se había destruido el 20% de la riqueza mundial acumulada desde la batalla de Salamina, que tuvo lugar en el 480 a.C. entre persas y griegos. Y en 2009 ocurrió la primera recesión de la economía global desde la Segunda Guerra Mundial.

Se trata, sin dudas, del peor desastre financiero desde la Gran Depresión de la década del 30. La pregunta es: ¿cómo una crisis hipotecaria en un solo país pudo haber desencadenado semejante desastre mundial?

1) Los ingredientes básicos: lechuga y tomate

Al igual que una ensalada mixta, todas las crisis financieras de magnitud tienen dos ingredientes principales. Por un lado, suelen venir después de un momento extendido de relativa prosperidad. Y por el otro, ese buen humor económico genera un entusiasmo general de los inversores que los lleva a minimizar los verdaderos riesgos. "Hemos entrado en una nueva era" suele ser la frase repetida justo antes de la gran explosión.

En el caso de la crisis de 2008, los Estados Unidos habían vivido el período de crecimiento sin interrupciones más extendido de los últimos sesenta años. Y allá por 2005, el entonces presidente de la Reserva Federal, Alan Greenspan, expresaba: "Aunque los ciclos económicos no han desaparecido, la flexibilidad ha hecho a los Estados Unidos y a gran parte de la economía global más resistente a los shocks y más estable a lo largo de las últimas décadas". ¡Vaya ilusión!

Esas dos cosas, esa lechuga fresca y ese tomate jugoso, ya constituyen una muy buena base para la ensalada. Pero, como en los restaurantes fashion, siempre se pueden agregar más ingredientes...

2) La cebolla

Cuando el viento sopla a favor, parece que el mundo nos sonríe, ¿no? Los créditos abundan, no necesitás grandes requisitos para que te los otorguen, y encima parece que no te vas a desangrar pagando intereses. Con esas condiciones, ¿cómo no te vas a subir a la calesita? Sin embargo, el problema es que cuando la plata es mucha y barata se empieza a utilizar para actividades menos aconsejables. Las instituciones financieras son grandes expertos en ello: cuando ya no encuentran proyectos con una buena rentabilidad inventan maneras de aumentarla, con el único objetivo de que sus dueños y directivos puedan ganar cada vez más dinero. Y es entonces cuando la calesita se hace montaña rusa y nadie te avisa que te abroches el cinturón.

Ese Bardahl de la rentabilidad se llama apalancamiento. Y si Arquímedes dijo "dadme una palanca lo suficientemente grande y moveré el mundo", fueron los bancos los que lograron demostrar que por lo menos podían sacudirlo bastante.

¿Cómo funciona todo esto? Suponé que tenés 10.000 pesos para invertir, y te traen un proyecto al cual destinar esos ahorros que te rinde el 10% anual. En doce meses tendrás 11.000 pesos. Podés estar contento.

Ahora imaginate además que alguien te ofrece también prestarte 250.000 pesos al 2%. Entonces podés hacer lo siguiente: tomás los 260.000 y los haces rendir 10%. Tu año termina con 286.000 pesos. Luego vas al que te prestó el dinero y le devolvés el capital y los intereses de tu deuda, que suman 255.000 pesos. Arrancaste con 10.000 pesos propios y terminaste con 31.000.

Hiciste lo que se llama apalancarse 25 a 1 (veinticinco pesos prestados por cada peso propio) y con las tasas que había multiplicaste por 21 el rendimiento de tu dinero. Casi magia. Éste es el mismo nivel de apalancamiento que había en el sistema financiero de los Estados Unidos antes de comenzar la crisis.

Si estás pensando en usar este truco para hacerte millonario rápidamente, dejame que te dé otro ejemplo. Te va mal en el proyecto, y ahora perdés 10%. Arrancaste con 260.000 pesos pero sólo te quedan 234.000 al final del año; y aún tenés que repagar 255.000. Vas a tener que ir a vender alguna otra cosa para honrar tus deudas...

Ésta es la cebolla: cuando se empieza a pelar, todos lloran.

3) El huevo

Como te dije, siempre se puede agregar algún ingrediente más. En nuestro caso son los "derivados financieros". Un tornillo es algo tangible. Una empresa que hace tornillos también lo es. Pero una acción es un papel que representa un pedacito de esa empresa y está a un poco más de distancia de la realidad. ¿Se puede ir más lejos que eso? Claro. Un call es un papel que te da el derecho a comprar una acción de la fábrica de tornillos en un futuro, a un precio fijado de antemano. Si vos pensás que la acción va a subir, pero no querés arriesgarte a comprarla ya, un call te da la posibilidad de pagar más adelante un precio menor al que deberías. Si adquirís un call, sólo tenés un asiento contable en una cuenta electrónica. Raro, ¿no?

El sistema financiero global es especialista en inventar estos productos que se alejan de la realidad. Por ejemplo, un Mortgage Backed Security (o título respaldado por una hipoteca) es un papel que te da derecho a cobrar parte de los pagos que hacen individuos que nunca conociste, por la deuda hipotecaria que contrajeron. La particularidad es que ésos son individuos de baja solvencia, con mucho más riesgo de no poder pagar que otros. Para que te des una idea, en los Estados Unidos llegaron a llamar a esas hipotecas NINJA porque sus titulares no tenían ingresos, ni trabajo, ni activos para respaldar se deuda (No Income, No Job or Assets). Qué imaginativo (y engañoso) es llamar a esas hipotecas subprime (que significa "justo por debajo de lo mejor"), a algo así, ¿no? Si entendiste lo que esto significa verás que, a diferencia de los huevos, las hipotecas subprime tienen más *glamour* en el nombre que en el contenido. Pero, si se caen, también hacen un desastre. Y muy grande.

4) El aliño

Ya tenemos todos los elementos de nuestra ensalada. Sólo falta que la condimentemos y

la revolvamos adecuadamente. Y esto es precisamente lo que logró la globalización financiera: bancos de un país que usan depósitos para comprar productos riesgosos, transformarlos en otros más complejos y venderlos a bancos e inversores de otros países... toda una operatoria asegurada por compañías de seguros mundiales.

Ahora imaginate lo siguiente. Nadie sabe exactamente qué hay detrás de lo que está comprando pero, para no perderse el tren, todos se apalancan y compran más. Total, estamos viviendo una nueva era de riesgos controlados.

Y de golpe pasa algo, quizás no demasiado relevante, que afecta a uno de los activos. Su precio cae súbitamente sin que podamos entender muy bien por qué. Entonces, la gente cuyas inversiones dependían de ese activo pierde dinero y sale a vender otra cosa que afecta a otra gente apalancada que está en otro lugar del mundo. Tan complejas llegan a ser las redes de compras y ventas de derivados financieros que la caída de unas hipotecas puede desatar un colapso a nivel global.

Y así es como tenemos nuestra ensalada... digo, nuestra crisis.

¿Pero nadie vio esto? ¿Cómo fue posible que ningún economista previera lo que iba a ocurrir? Una investigación reciente concluyó que sólo doce expertos en todo el mundo pueden presumir con fundamentos y decir "yo lo advertí". Sin embargo, apenas cayó la primera ficha del dominó, muchos, conscientes de esta dinámica, nos alarmamos y lo hicimos saber. Aunque otros quisieran hacer oídos sordos, lo cual es llamativo, considerando que no era la primera vez que el mundo se preparaba para recibir un fuerte castigo por haberse portado mal.

7.2. ¿Déjà vu?

Aprendamos del pasado

Que existan crisis financieras no es nuevo. Que las haya de gran magnitud tampoco. De hecho, la primera de la que se tiene registro ocurrió en 1637 en Holanda y se llamó Crisis de los Tulipanes (como verás, los apodos Efecto Tequila, Vodka o Tango no son tan creativos). Quizás te toque una en la vida. Dos si tenés mala suerte. Tres o más si sos argentino. Sin embargo, episodios globales como los que comenzaron con la implosión de las hipotecas subprime y cuyos coletazos todavía estamos experimentando ocurren esporádicamente.

Para buscar una catástrofe económica que sea comparable tenemos que remontarnos a la gran crisis que comenzó con el crack bursátil de 1929 en Wall Street y que afectó a todo el planeta en los años subsiguientes. Como premio por sus desmanes, se ganó el mote indiscutible de "Gran Depresión".

Para tomar conciencia de sus dimensiones basta saber que entre 1930 y 1933 el PBI de la economía de los Estados Unidos se contrajo un 25% y prácticamente uno de cada cuatro trabajadores llegó a estar desempleado. Quizás te sirva para entender su magnitud saber que, entre 1999 y 2002, el PBI argentino cayó casi un 20% y el desempleo alcanzó el 21%.

Y no es la única similitud. En aquellos momentos los Estados Unidos utilizaban una suerte de convertibilidad entre el dólar y el oro. La explosión lo llevó a devaluar, el pago de deudas denominadas en oro se hizo imposible y la economía se terminó de dolarizar por completo. Si tomás esta última oración y reemplazas "dólar" por "peso", "oro" por "dólar" y "dolarizar" por "pesificar" vas a encontrar otro parecido con nuestra historia reciente.

Claro que la economía de los Estados Unidos es la mayor del mundo: representa más de un 20% de todo lo que se produce en el planeta y es veinticuatro veces más grande que la argentina. Por ello, para los demás países no es lo mismo quién es el resfriado. Si los altibajos económicos mundiales dependieran de nuestra propia salud financiera, el mundo habría vivido de gripe en gripe.

En sus primeras etapas, la crisis subprime se parecía mucho a la del 29: los índices bursátiles se desplomaron, la economía global se contrajo (algo que no pasaba desde mediados del siglo XX), la producción industrial se redujo dramáticamente, y lo mismo pasó con el comercio internacional. En muchos ámbitos se hablaba de que era el fin del capitalismo tal como lo conocemos.

Sin embargo, la situación no llegó a ese punto. Y para ello mucho tuvieron que ver los gobiernos y los bancos centrales del mundo (particularmente la Reserva Federal de los Estados Unidos), que reaccionaron con rapidez y aprendiendo de los errores cometidos en la Gran Depresión. En ocasión del cumpleaños número 90 del economista Milton Friedman, quien junto con Anna Schwartz investigó la respuesta de política económica de aquella época, Ben Bernanke, actual titular de la Reserva Federal, les dijo a ambos: "Tienen razón, fue nuestra responsabilidad. Pero gracias a ustedes, no lo volveremos a hacer".

Entre otras medidas, se imprimieron muchísimos dólares y se los puso a disposición de los bancos (la emisión global resultante se estima en 1,8 billones de dólares, 13% del PBI estadounidense). Al mismo tiempo los gobiernos incrementaron el gasto público para

reemplazar lo que ya no gastaban los privados. En síntesis, se animaron a ponerle mucha nafta a la economía, como si fuese un motor que estaba a punto de detenerse.

Las caídas bursátiles se revirtieron, la industria volvió a ponerse en marcha, el comercio se reactivó y la economía global retomó la senda de crecimiento rápidamente. Y en gran medida fue todo gracias a haber aprendido correctamente las lecciones del pasado.

Sin embargo, no cantemos victoria: aún no sabemos exactamente dónde estamos parados. Se evitaron los errores de antaño, pero se pueden haber cometido nuevos. Y así como aquellos momentos tuvieron sus felices recreos, y aunque hoy sepamos más de economía que antes, aún no está claro cuánto durará esta subida en la montaña rusa.

7.3. La peor telenovela

Una crisis en capítulos

Tal como una novela venezolana, brasileña, mexicana o argentina, o como aquellos cines de barrio donde se veían las películas por episodios, así es esta crisis mundial que estamos experimentando.

Episodio 1: Panic attack

El primer capitulo fue el financiero. Empezó con la explosión de las hipotecas subprime y siguió con fuertes caídas bursátiles y las quiebras de bancos tradicionales gigantescos y otras instituciones financieras. El mundo estuvo paralizado por el pánico de no saber qué tan sólidos eran estos bancos globales que habían invertido en cosas que nadie entendía muy bien.

Entonces surgieron los paquetes para que no colapsara el sistema bancario global. En una primera instancia se comprometieron fondos a nivel mundial por un total de 4,5 billones de dólares, una cifra equivale a casi quince veces lo que produce la Argentina en un año. Pero con el agravamiento de la situación de cada país los paquetes de rescate se siguieron ampliando.

Episodio 2: El día después de mañana

La crisis financiera se agotó después de quince meses. La incertidumbre global cedió, los valores bursátiles se recuperaron, y la economía global también. Pero no todo había terminado: como en la resaca de un borracho, comenzó la jaqueca de la economía real. Tangible, cotidiana.

En el primer trimestre de 2009, la actividad industrial y el comercio exterior sufrían caídas promedio del 15% y 25% interanual, respectivamente. La actividad económica se contraía a una tasa superior al 4% en la mayoría de los principales países.

Las consecuencias sobre el mercado de trabajo fueron claras y continúan aun hoy. Sólo en los Estados Unidos se perdieron 8 millones de puestos en dos años. El desempleo se duplicó y saltó del 5% a 10%, una cifra que hoy es casi la norma en el mundo desarrollado. Salvo en España, donde ya superó el 20%.

Episodio 3: Chanchitos expiatorios

Con ese panorama de fondo entramos en 2010 en la tercera etapa de la crisis: la de la deuda soberana. Ya no son los privados los que tienen problemas para afrontar sus deudas sino los Estados. Al salir al rescate de los insolventes y dar garantías, fueron los países los que de alguna manera tomaron esas deudas transformándolas en publicas. Y a ello se le agregaron los gastos nuevos para contener la economía y los realizados en seguros de desempleo y gasto social para paliar el problema humano. Es decir que no sólo aumentó la deuda, sino que se sigue acumulando. Y todo en un contexto de economías más vulnerables.

Al mirar cuáles era los países donde estos problemas eran más graves, los ojos de los inversores se posaron sobre los de la cuenca del Mediterráneo más Irlanda, que tenían

grandes déficits y estaban fuertemente endeudados. A este debilitado grupo se denominó PIIGS ("cerdos"), por los nombres en inglés de las naciones integrantes: Portugal, Italia, Irlanda, Grecia y España.

7.4. Vidas paralelas

Grecia y Argentina

Todo argentino que tenga la suerte de visitar Grecia encontrará a sus habitantes parecidos a nosotros. O por lo menos sorprendentemente más que otros europeos. Son gritones, efusivos y desordenados. Las calles de sus ciudades son sucias. Pero también son bastante cálidos, amigueros y les encanta la diversión.

Algunos episodios recientes revelan que las similitudes no terminan ahí. Tanto es así que para entender lo que pasa en Europa en estos momentos, el ejemplo de Grecia y su comparación con la Argentina de 2001 puede ser más que ilustrativo.

Para empezar, hablamos de un país atado a una moneda ajena y con un valor ficticio, insostenible. Esa paridad hace que sea caro para los extranjeros pero barato para viajar al exterior. Al mismo tiempo, pierde competitividad y produce cada vez menos.

Está claro que el país no puede mantener su nivel de vida sin recurrir a algunos ingresos extraordinarios, por ejemplo endeudarse fuertemente. Y los inversores externos le prestan porque perciben que el régimen cambiario les da certidumbre.

¿Todo esto te suena familiar? Entonces quizás deberías ir a Grecia a advertirles lo que pasa cuando mezclás pizza con champagne. Claro, por un lado ya es un poco tarde para eso, y por otro los billetes de avión son más difíciles de afrontar que en 2001.

Así como la Argentina tardó diez años en conocer las verdaderas consecuencias de la convertibilidad, Grecia también durmió una cómoda siesta de una década: desde que adoptó el euro en 2000 hasta que entendió de qué manera quedaba condenada en 2010. Para ese entonces, ya había perdido un 30% de competitividad comparado con Alemania. Similar al 25% que la Argentina había resignado ante Brasil en la convertibilidad.

Y las comparaciones siguen. El endeudamiento público se incrementó en 15 puntos del PBI en ambos casos, aunque la deuda griega es hoy dos veces mayor que la argentina en 2001. Y detrás de los aumentos de deuda, en ambos casos se esconde lo mismo: los tan mentados déficits gemelos.

El déficit público indica el grado en que el gobierno está gastando por encima de lo que recauda. Es de 14% en el caso griego y era de 10% en el argentino. El déficit de cuenta corriente muestra la medida en que el estándar de un país está siendo financiado por el resto del mundo. En Grecia es de 11%, en la Argentina era de 4% en 2001. Si los fundadores del estoicismo, la antigua filosofía que proclamaba que la libertad estaba en el desprendimiento de las comodidades materiales, vivieran hoy, probablemente estarían mirando a sus gobernantes de reojo con una mueca irónica de "yo te lo dije".

Mientras la ficción continúa, o todos están distraídos mirando hacia otro lado, no hay problema. Vacaciones en Miami, deme dos, y a otra cosa. Pero cuando la burbuja de cristal empieza a resquebrajarse, los inversores financieros se asustan y sube el famoso riesgo país, que en el caso griego llegó a multiplicarse por 16 en tan sólo seis meses.

¿Cómo sigue una historia así? La nuestra ya la sabemos, la griega es más complicada. Veamos por qué.

Una opción es devaluar, como ocurrió con el peso. Sin embargo, para nosotros era más

sencillo porque significaba que un peso ya no se podía cambiar por un dólar. La cosa se hace más difícil cuando la moneda que hay que abandonar es la misma que la gente tiene en los bolsillos para el día a día, como es el euro en este caso.

Otra alternativa es declarar la cesación de pagos de la deuda pública o default, y después aprovechar los ahorros para hacer la economía más competitiva. Sin embargo, nuestra economía estaba relativamente aislada, por lo que el mundo no estaba tan preocupado. Grecia, en cambio, tiene mucha más deuda, y la tienen principalmente los bancos... franceses, españoles y alemanes. Por eso es que varios están pensando en llegar a forzar un ajuste que elimine el déficit (¿te acordás del déficit cero de la Alianza?) y después intentar una gigantesca refinanciación de deuda (¿te suena el megacanje de Cavallo?).

Finalmente, queda la vía del ajuste con deflación. Cae la actividad económica, caen los precios, caen los salarios... cualquier similitud con la Argentina de 1999-2001 no es pura coincidencia.

Como verás, las opciones no son sencillas. Claro, mientras tanto se pone dinero para comprar tiempo y ver exactamente cuál sería el mejor curso de acción. Ése fue el paquete que se aprobó para Grecia y luego se extendió a otros países, que es como fuera tirar arena o quemar el pasto alrededor de un incendio para acotar su expansión. Una suerte de blindaje, podríamos decir.

Viendo tantas similitudes no asombra que haya argentinos viajando a Grecia para aprovechar algunas oportunidades de inversión... Se deben sentir como el personaje de *Volver al futuro* que se hace millonario apostando con un libro que contiene los resultados de todos los partidos de béisbol que aún no se habían jugado...

¿Pero habrá algún futurólogo capaz de predecir cómo terminará todo esto?

7.5. Irlanda a través de un vaso de cerveza

Cómo reírse de las crisis

En noviembre de 2010 me invitaron a Irlanda para participar de Kilkenomics (kilkenomics.com). Se trata de un "Festival de Economía" en el cual profesionales de esta disciplina compartimos escenarios con intelectuales, periodistas y hasta comediantes con el objetivo de transmitir de manera llana y entretenida —pero rigurosa— los problemas de la crisis en ese país y el mundo en general.

Sólo los irlandeses pueden transformar una situación angustiante en un evento risible. La gente pagaba entradas de teatro con precios de entre diez y veinte euros para escuchar a expertos vestidos informalmente y cómicos de impecable traje decirles cómo había surgido el caos en el que están inmersos y cuáles eran las alternativas futuras.

Algunas funciones tenían nombres como "¿Qué diablos acaba de pasar?", "Cómo crecen las economías y por qué explotan", "La mejor manera de robar un banco es ser dueño de uno", "Veintitrés cosas que no te dicen acerca del capitalismo", "El economista y la política", "Qué tan mal se puede llegar a poner" o "¿Quién dominará el mundo en 2020?". Todas estaban repletas. Antes, durante y después de las discusiones circulaba abundante cerveza local. Una muestra de que la economía puede ser instructiva y amena. O de que el alcohol logra hacer divertida incluso esta disciplina.

Entre varios expositores destacados estuvieron presentes Ha-Joon Chang, una de las voces más destacadas en el campo del desarrollo económico; Bill Black, un criminólogo responsable de la condena de banqueros por comportamiento fraudulento en una crisis previa en los Estados Unidos y autor del libro *La mejor manera de robar un banco es ser dueño de uno*; Peter Schiff, quien predijo la crisis global que sobrevendría ya en 2006; y David McWilliams, uno de los economistas irlandeses más renombrados.

En ellos cuatro se resumen los principales temas de la problemática irlandesa y la crisis mundial: una manera equivocada de buscar artificios para el desarrollo, que en parte permite la consumación de fraudes financieros, que derivan en crisis sistémicas y que terminan afectando la vida cotidiana de millones de personas

En los años 90 Irlanda se había convertido en un país modelo. Se lo apodaba "El Tigre Celta", y de ser uno de los países más pobres del bloque europeo pasó a convertirse en el segundo más rico y uno de los diez de mayor ingreso por habitante del mundo. En el año 2005 hasta fue elegido como el lugar con la mejor calidad de vida de todo el planeta.

Sin embargo, hoy es otra de las naciones que enfrenta una situación económica sumamente compleja. Sus problemas, como el de Grecia, España o Portugal, terminarán por afectar a la Unión Europea y con ello seguramente también a la economía global.

Gran parte de los inconvenientes de la República de Irlanda están relacionados con la adopción del euro en el año 1999. Cuando los países tienen monedas distintas, los inversores internacionales enfrentan un riesgo adicional: la probabilidad de que movimientos en los tipos de cambio alteren la rentabilidad de sus apuestas. Por ello, una vez eliminada esta barrera los capitales fluyen con una magnitud y una velocidad significativamente mayores.

Los bancos irlandeses fueron así inundados con ofertas de fondos provenientes de otros

países, en especial del Reino Unido, Alemania y Francia. Y se decidieron a tomarlos y utilizarlos para dar préstamos hipotecarios a una escala inusitada, lo cual disparó una burbuja inmobiliaria y de consumo.

Hoy a esos créditos se los denomina "préstamos de mentirosos", porque nadie chequeaba que la información brindada para obtenerlos fuera verdadera. Y en Irlanda hasta se los ha llegado a llamar "créditos Cayenne", porque los fondos para adquirir la vivienda en su totalidad eran complementados por un adicional para comprar un buen auto (el Porsche Cayenne cuesta en promedio alrededor de 100.000 dólares). Esto explica por qué en el país se vivió un boom de ventas de automóviles germanos y su parque automotor tiene hoy la mitad de antigüedad que el de la propia Alemania.

Para ponerlo de una manera sencilla: los bancos alemanes proveían el dinero para que los irlandeses adquirieran autos... alemanes. Mientras una sociedad se enriquecía verdaderamente produciendo, la otra vivía un esplendor ficticio consumiendo.

Éste es, en parte, el drama irlandés y el de varios países desarrollados: dinero fácil que incrementa el nivel de vida de manera artificial sin que nadie supervise desde el punto de vista regulatorio lo que está ocurriendo hasta que la burbuja explota.

Irlanda tiene hoy casi 15% de desempleo, deflación, y en los últimos dos años sufrió una caída acumulada de más de diez puntos del producto y en 2010 su déficit fiscal será de 32% del PBI. Ya se encuentra en depresión, y los ajustes que se implementarán la harán hundirse auún más en el pozo.

Más allá de todos los rescates, de la participación de la Unión Europea y el FMI, en suelo irlandés se palpa la bronca contra los políticos y los banqueros. Muchos se preguntan si la receta que se les está proponiendo es mejor que una reestructuración de la deuda. Algunos hasta comienzan a animarse a pronunciar la palabra "devaluación" instigando a salirse del euro. Y piensan que la única manera de hacerlo es poniendo en circulación otra moneda paralela (¿te acordás de los patacones?)

No importa cuál sea el camino, probablemente sólo estemos viendo la punta del iceberg de los problemas. Habrá que regresar a Kilkenny...

7.6. Episodio IV: la amenaza fantasma

El final feliz te lo debo

Ahora todos están discutiendo el ajuste, es decir, cómo bajar el gasto público. Ocurre en Grecia y en España, en Irlanda, Portugal, Italia, Francia y en el Reino Unido. Toda Europa y también los Estados Unidos están viendo cómo lo hacen.

Principalmente consideran reducir el gasto en infraestructura y recortar drásticamente los Estados de Bienestar, es decir, todo lo relacionado con la salud, la educación, los regímenes jubilatorios y los subsidios por desempleo o enfermedad. Se trata no sólo de los gastos que más valora el ciudadano en su calidad de vida cotidiana sino también de temas que afectarán a las generaciones futuras.

Y esta maquinaria ya está en marcha. En el Reino Unido el gobierno pretende elevar la edad de jubilación. Por su parte, los franceses mantienen la edad de retiro pero aumentan los años de aportes a 41. Y en España, José Luis Zapatero propone ambas cosas. Dentro de algunas décadas, cuando los niños de hoy escuchen a sus padres decir que "en mis tiempos todo era mejor", será bueno que les crean.

Es que una vez que la situación en la que han quedado las economías mencionadas termine de mostrarse, sus habitantes descubrirán que aquella promesa de Estados que debían garantizar la seguridad de sus ciudadanos desde la cuna hasta la tumba ya no será tan fácil de cumplir.

Y esta dinámica se acentuará, porque la demografía del mundo está cambiando rápidamente. El retorno de los hombres a casa después de la Segunda Guerra Mundial implicó un aumento significativo de los nacimientos en los años siguientes. Esa época se denominó "baby boom" y su resultado es una generación entera que hoy se está jubilando, y que además vive más tiempo gracias a los adelantos en el campo de la salud. Hoy una de cada cinco personas en los países desarrollados tiene más de 65 años.

Este envejecimiento de la población genera un problema económico. Va a haber menos gente trabajando para pagar las jubilaciones de los que se retiraron, por lo que se requerirá trabajar más, pagar más impuestos o compensar el mayor gasto de hoy con menos gasto mañana.

Se trata de un problema intergeneracional, que será la última fase de la crisis iniciada en 2007. La imprevisión y el despilfarro de las generaciones previas tendrán que ser pagados por las nuevas. A los jóvenes de esos países les aguarda una vida distinta a la que experimentaron en sus casas mientras crecían, y eso seguramente generará descontento.

¿Estaremos pavimentando el camino a un nuevo Mayo Francés? En aquel mes de 1968 comenzó una protesta estudiantil que se transformó en un enorme movimiento social y una huelga de casi nueve millones de trabajadores que reclamaban mejoras generales en las condiciones de vida. Más allá de consignas memorables como "Prohibido prohibir" o "Pidamos lo imposible", el movimiento tuvo un gran impacto en términos políticos y logró aumentos de los sueldos, la creación del salario mínimo, reconocimiento de los sindicatos, implementación del seguro de desempleo y derecho a la igualdad profesional para hombres y mujeres, entre otras mejoras sociales.

En la Argentina sabemos perfectamente lo que pasa cuando en la olla popular empiezan a hervir las injusticias. El resultado es un guiso con sabor a descontento. Y cuando un pueblo entero se come un guiso que sabe mal, es imposible detener la reacción con unas pocas gotas de algún remedio para la digestión.

Lecturas adicionales

En medio de la crisis, un economista español que explicaba muchas cosas en términos sencillos se transformó en un boom. Su nombre es Leopoldo Abadía y volcó gran parte de lo que escribía en su blog en:

Abadía, L.: La crisis ninja, Madrid, Espasa Calpe, 2009.

Para entender cómo se producen la crisis puede consultarse el siguiente trabajo (más técnico):

Barry Eichengreen, B. y Portes R.: "The anatomy of financial crises", NBER, Documento de trabajo 2126, National Bureau of Economic Research, Inc., agosto de 1989.

Muy bueno es el ya clásico libro de Robert Shiller:

Shiller, R.: Irrational Exuberance, Princeton University Press, 2000.

En 2008 los economistas Carmen Reinhart y Ken Rogoff publicaron un documento de trabajo que mostraba que existe cierta amnesia después de cada crisis y se vuelven a cometer errores parecidos. Al año siguiente, fue la base de un libro con el mismo título.

Reinhart, C. y Rogoff, K.: *This Time is Different: A Panoramic View of Eight Centuries of Financial Crises*, Princeton University Press, 2009.

Otro economista, Charles Kindleberger, ya había sistematizado la historia de varias crisis financieras en:

Kindleberger, C.: *Manias, panics and crashes*, Nueva York, Wiley, 1978.

Un trabajo similar realizó el español Carlos Marichal:

Marichal, C.: Nueva historia de las grandes crisis financieras, Buenos Aires, Debate, 2010.

Si querés tener un panorama amplio de lo que fue la Gran Depresión, te sugiero el libro del maestro de los maestros: John Kenneth Galbraith.

Galbraith, J.: El crac del 29, Barcelona, Ariel, 1985.

Y si tenés ganas de conservar la sonrisa mientras aprendés de estos grandes desastres, no podés perderte el episodio de la crisis que hicieron en el programa de humor británico *The Last Laugh* y que encontrás fácilmente en YouTube.

MEDIO AMBIENTE



Los problemas ambientales surgen por el modo en que los seres humanos nos relacionamos con el planeta, como si fuéramos los únicos dueños de casa. Unos dueños descuidados que creen que pueden agujerear el techo, rayar las paredes y romper el piso. El problema con la Tierra es que no tenemos otro lugar donde ir cuando se venza el contrato. Somos inquilinos aquí, y daría la impresión de que no estamos cumpliendo con la cláusula más importante de todo contrato de alquiler: entregar la vivienda en las mismas condiciones en las que la encontramos.

8.1. Vida útil

Cuando el cine catástrofe no se aleja tanto de la realidad

El cambio climático se define como la modificación del clima de la Tierra con respecto a su historial. Incluye, por ejemplo, las variaciones que tienen lugar en la composición de la atmósfera mundial, los patrones de precipitaciones, temperaturas, nubosidad, nivel del mar, humedad del suelo, entre otros.

Si estás charlando con un ecologista debés tener cuidado y no confundirlo con el calentamiento global, que se refiere sólo al aumento de la temperatura de la atmósfera terrestre y los océanos. Tampoco tenés que dejarte llevar por tus impresiones del momento: mientras que a vos pueden parecerte más moderados los inviernos o más cálidos los veranos respecto de los de tu niñez, en Europa los inviernos recientes parecen haber sido más crudos que lo habitual.

Para saber se precisa información rigurosa, y la misma está mostrando alteraciones en el clima de nuestro planeta. La década que terminó en 2009 fue la más calurosa desde que comenzaron las mediciones en 1880; y si se toman períodos más breves, enero-junio de 2010 se queda con el primer puesto.

Las imágenes satelitales muestran severos retrocesos de nieves antes consideradas eternas. Y algunas estimaciones sostienen que esos derretimientos están haciendo que se eleve el nivel de los océanos a un ritmo que duplica el del siglo XX.

Los científicos han buscando y encontrado maneras de ir aun más atrás en el tiempo para hacer su comparación. Uno de los métodos que utilizan para ello consiste en taladrar gigantescos núcleos de hielo, por ejemplo en la Antártida, de los cuales se obtienen registros que abarcan 600.000 años. Algo de esto se puede ver muy fugazmente al comienzo de una pobre película, llamada precisamente *Antarctica*, con Kate Beckinsale y Tom Skerritt.

En la vida real, la US National Science Foundation lleva adelante un proyecto de este tipo, con 30 millones de dólares de presupuesto. El campo de estudio está ubicado a 600 millas del Polo Sur, con 45 técnicos trabajando a tiempo completo, y un taladro de 8 millones de dólares operado a control remoto.

Estos trabajos permiten demostrar, por lo menos, que hace mucho tiempo que ciertos fenómenos climáticos no ocurrían. Por ejemplo, a la altura del ecuador y a altas altitudes la temperatura es muy estable, es decir que no está sujeta a vaivenes de corto plazo determinados por fenómenos temporales. Extrayendo núcleos de hielo de los glaciares de África, el Himalaya y los Andes, y analizando lo que hay atrapado dentro de ese hielo, se ha llegado a la conclusión de que el derretimiento actual está fuera del rango de los últimos 20.000 años, época de la última gran glaciación. Y al analizar el aire atrapado en esos y otros bloques se aprecia que el nivel actual de dióxido de carbono presente en la atmósfera es el más alto en 600.000 años.

Éste es precisamente el centro de la cuestión: los llamados gases de efecto invernadero (GEI), que incluyen el vapor de agua, el dióxido de carbono, el metano, los óxidos de nitrógeno, el ozono y los cluorofluorocarbonos (los famosos CFC de los aerosoles, ¿te acordás?). Mientras algunos de ellos son producto de procesos naturales, en el caso de otros

tiene gran relevancia en su generación la propia acción del hombre.

El "efecto invernadero" no es algo malo sino una condición natural de la Tierra. La capa de GEI actúa como el techo de vidrio de un invernadero: retiene el calor de los rayos del sol y eleva la temperatura del planeta, lo que nos permite vivir sin congelarnos. El problema radica en que si la capa de GEI en la atmósfera se hace más gruesa es como si a nuestro invernadero le pusiéramos un techo de vidrio más espeso: el riesgo está en que el interior se puede volver insoportable.

Si los GEI aumentan su concentración en la atmósfera, subirán también la temperatura global promedio y la frecuencia de temperaturas extremas. En tal caso, se estima que en un principio veríamos un aumento del nivel de los mares, cambios en los patrones de precipitaciones y derretimiento de los glaciares y de las nieves eternas que sirven de suministro de agua. También aumentarían su fuerza destructiva las tormentas y los ciclones tropicales y habría cambios en innumerables ecosistemas. Sin embargo, la Tierra es tan compleja que estas alteraciones iniciales podrían disparar procesos que son prácticamente imposibles de predecir. Así, por muy paradójico que parezca, uno de los temores que existe es que el planeta pueda llegar a congelarse, como ocurre en la película *El día después de mañana*. Es decir, podemos estar en camino a una típica película catástrofe, pero aún no conocemos en detalle el guión.

Ya has visto la devastación que conllevan ciertos fenómenos naturales extremos: huracanes como el Katrina, aludes como los de Tartagal, sequías e incendios de la dimensión que han tenido lugar en Rusia, o inundaciones similares a las de Pakistán. Pero los efectos de las modificaciones ambientales en el bienestar de la humanidad van mucho más allá de estas inclemencias del tiempo. El cambio del clima y de las lluvias altera la productividad agropecuaria, por ejemplo. Al verse afectados sus hábitats, podrían tener lugar desapariciones de muchas especies. La supervivencia y la transmisión de algunas enfermedades infecciosas (como el dengue y la malaria) también están reguladas por el clima, y pequeños cambios en éste pueden traer consecuencias muy significativas. Y ni hablar del impacto que tendría un aumento del nivel del mar que podría hacer desaparecer zonas costeras e islas enteras. Para darte una idea, el derretimiento de los hielos de Groenlandia equivale a un aumento de siete metros en el nivel de los océanos y el de los de la Antártida a más de cincuenta.

Pero no hace falta hacer futurología para preocuparse por este tema. Los impactos ya son visibles hoy. Se estima que en la actualidad el cambio climático está produciendo 300.000 muertes por año y que ha obligado a cerca de 50 millones de personas a abandonar sus hogares.

Como ves, las consecuencias de este fenómeno son de una amplitud y una escala desbordantes. Frente a ello, el hombre sólo puede intentar mitigar en la mayor medida posible los problemas y adaptarse a las consecuencias que no logre evitar.

Por más que nos sintamos alejados, la Argentina no está excluida de estos riesgos globales. Los expertos hablan de sequías e inundaciones, alteración de la frontera agropecuaria, deforestación de áreas de cultivo y una mayor degradación de suelos. Es importante que tomemos conciencia del sendero en el que estamos y hagamos lo imposible por revertir esta situación. Y no puede tratarse sólo de declamaciones, porque tal como lo expresó el secretario general de la ONU, Ban Ki Moon: "Con la naturaleza no se negocia".

8.2. No dar todo por sentado

Cuando el agua sea más preciada que el petróleo

Quizás uno de los efectos más preocupantes del cambio climático y al que no solemos prestarle la debida atención sea la disminución de la disponibilidad de agua potable. El problema es tan sencillo como alarmante: sin agua potable no se puede vivir más que unos días. Lamentablemente, todo parece indicar que vastas regiones del mundo deberán enfrentar el desafío de la escasez de agua.

Hace unas décadas la campaña publicitaria de una bebida alcohólica (Añejo W) puso de moda la frase "No va a andar". La idea era que los pesimistas que pronosticaban semejantes augurios se equivocaban. Se veía, por ejemplo, un productor musical diciendo: "¿Los Beatles? No va a andar". Y en otra, un antiguo jeque árabe no se convencía de la exploración petrolera y expresaba: "Agua negocio de hoy y de futuro. Petróleo nadie usa. No va a andar". Lo que hace apenas un par de décadas era un chiste, hoy amenaza con convertirse en realidad.

Suele decirse que tenemos reservas de gas y petróleo para varias décadas, y quizás los combustibles fósiles nos alcancen hasta fin de siglo, pero no mucho más allá. Y ello dispara toda clase de temores e investigaciones sobre cómo reemplazarlos. Sin embargo, olvidamos que nuestro consumo de agua también es mayor que lo que el proceso natural repone.

El hecho de ver que los océanos ocupan tres cuartas partes de la superficie terrestre puede darte una falsa tranquilidad. La realidad es otra: del total del agua del planeta, el 97,25% es salada y el proceso de desalinización aún es muy costoso. Y un 2,25% corresponde a hielos. Ello nos deja con solamente un 0,5% utilizable directamente por el hombre. Y su uso es asimilable al de cualquier recurso no renovable: la extracción de los acuíferos subterráneos sólo es compensada parcial y lentamente por la filtración del suelo. El desvío de cursos de agua superficiales para atender necesidades del hombre tampoco se equilibra, por lo que ríos y lagos van perdiendo su caudal, a la vez que son contaminados.

De acuerdo con Jeffrey Sachs, economista y director del Earth Institute de la Universidad de Columbia, cerca de 1.400 millones de personas viven hoy en zonas donde el uso actual del agua tiende a exceder la velocidad con la que se renueva su fuente. Y la falta de agua, algo que irá profundizándose en diversas regiones del planeta, podría dar lugar a problemas geopolíticos. La historia muestra que sin garantía de agua para el hombre, sus cultivos y su ganado, se producen conflictos. En cierta medida, por ejemplo, las guerras tribales que se observan en el Cuerno de África (Etiopía, Sudán, Eritrea, Somalia y parte de Kenia) están relacionadas con esta escasez.

Pero no estamos hablando sólo de países periféricos. Las fuentes de agua potable de dos potencias nucleares rivales, India y Pakistán, se encuentran comprometidas. Lo mismo ocurre con la llanura septentrional china, y con Irak, Irán y la península arábiga. Para peor, como los cursos de agua muchas veces atraviesan amplios territorios, hay países que dependen de la acción de otros en cuanto a su potencial disponibilidad. Para citar sólo algunos casos, Bangladesh depende de la India; y Palestina, de Israel.

El derretimiento de las nieves supuestamente eternas también podría dejar numerosas poblaciones sin acceso al agua de deshielo. Paradójicamente, antes padecerían graves

inundaciones.

El impacto de la escasez de agua en la producción de alimentos generaría hambre y muertes por desnutrición. Y a ello podrían sumarse otros efectos del cambio climático sobre la salud: un aumento de la temperatura contribuiría a la mayor propagación de enfermedades, ya sea infecciosas o transmitidas por insectos.

Como de costumbre, los países más pobres serán los más afectados. Por su ubicación geográfica son más cálidos y tienen mayor variabilidad de precipitaciones. Por su nivel de desarrollo dependen más de la agricultura, y es más probable que no tengan una red adecuada de salud y de servicios públicos. Y su debilidad radica no sólo en un mayor impacto directo del cambio climático sino en que su mayor vulnerabilidad, en conjunto con sus menores ingresos, hace menos accesibles las tareas de adaptación una vez que los problemas comienzan.

Lamentablemente no solemos valorar el agua de que disponemos ni tenemos dimensión de cuánta utilizamos en realidad. No se trata sólo de lo que bebés por día, ni del uso para asearte o lavar los platos. Ni siquiera de la ridiculez de lavar el auto con una manguera y la canilla permanentemente abierta mientras otros no tienen agua para tomar. Nos olvidamos de que todos los procesos industriales, mediante los cuales se fabrican los productos que consumís, requieren de agua.

En su libro *Historia de las cosas*, Annie Leonard nos cuenta que para que esa camiseta de algodón esté disponible en los comercios se han utilizado primero 969 litros de agua en el cultivo de la materia prima, y que para que puedas beberte una tasa de café en el desayuno se requirieron 136 litros de agua antes. Ni hablar del proceso que va desde la obtención de los materiales hasta fabricar un auto estadounidense, lo cual precisa en promedio 147.420 litros de agua, más de cincuenta veces el peso del auto. En www.waterfootprint.org podés calcular tu propia "huella de agua", es decir cuánta agua se precisa para que vos puedas mantener tu estatus de vida anual. Seguramente te vas a sorprender: ¡La mía dio alrededor de 1,7 millones de litros! Mientras en la actualidad una de cada siete personas no tiene acceso a agua potable segura.

Por esta vía vamos rumbo a un mundo donde el agua potable se irá agotando hasta ser un recurso para muy pocos. Planteado así, la devastación a la que viaja Marty McFly en *Volver al futuro III* parece una mera caricatura. La diferencia es que él, al menos, tenía bien claro quién tenía la culpa de todo.

8.3. ¿Quién está primero? ¿El huevo o la gallina?

Dos grandes teorías sobre el origen del cambio climático

Más allá de la posición de la gran mayoría de la comunidad científica y de la evidencia generada respecto del rol del hombre en el cambio climático, todavía hay sectores poco convencidos e incluso hay quienes sostienen posturas muy distintas. Y ambos grupos, los preocupados y los escépticos, tienen a sus campeones.

Imaginemos un ring de boxeo con Al Gore en un rincón y un señor que se llama Martin Durkin en el otro. Cada uno en un banquito, esperando la campana.

Al Gore es, como todos sabemos, el "ex futuro presidente de los Estados Unidos". Así se presenta a sí mismo al comienzo del documental *Una verdad incómoda*. El tipo sirvió en Vietnam, fue diputado, dos veces senador, vicepresidente de Bill Clinton y en 2000 sacó más votos que Bush, pero por el sistema electoral no pudo ser presidente. Y después logró algo único: ganó dos Oscar y el Premio Nobel de la Paz. Pequeño currículum, ¿no?

Este político del Partido Demócrata estadounidense es el exponente más mediático de los que piensan que el cambio climático es producido por los seres humanos y que el hombre puede hacer algo para frenarlo. Desde 2006 viene recorriendo el mundo con su película para decir cuán importante es que todos los países del mundo luchemos contra el cambio climático. Incluido Estados Unidos, claro.

Esta teoría que señala al hombre como responsable del calentamiento global se llama "antropogénica" y es la que defiende la mayor parte de la comunidad internacional de científicos, académicos, políticos y hasta empresarios (ya sea porque realmente lo creen, o porque es lo políticamente correcto en esta época). Sostiene que las concentraciones de dióxido de carbono en la atmósfera vienen aumentando desde la Revolución Industrial (algo inédito en mucho tiempo, como lo comprueban esas muestras de hielo que se tomaron en la Antártida) y que la temperatura promedio del planeta también viene incrementándose desde esa época, que justo coincide con el momento en que el hombre comenzó a tener una relación más agresiva con el medio y los recursos naturales.

Pero en el rincón opuesto de nuestro ring tenemos a Martin Durkin, un polémico productor de documentales británico, que en el año 2007 presentó en el Canal 4 de la televisión inglesa un largometraje llamado *El gran fraude del calentamiento global*. El mismo circula desde entonces por internet y sostiene, obviamente, que el cambio climático no es producido por el hombre sino que es provocado en su totalidad por factores naturales, como los ciclos de actividad solar o las erupciones volcánicas. Por lo tanto, no podemos hacer nada para combatirlo.

Los dos paladines sostienen teorías totalmente contrarias: cambio climático antropogénico versus factores naturales que afectan el clima. Y sin embargo usan evidencia parecida para respaldar sus posturas. Técnicamente hablando, lo que los científicos hacen es comparar lo que en economía llamamos dos "series de datos". En este caso, se trata de información histórica sobre la cantidad de dióxido de carbono en el aire y la temperatura del planeta.

Está claro que ambas series van en aumento, pero mientras unos creen que la mayor

concentración de dióxido de carbono en el aire derivada de las actividades humanas es la que eleva la temperatura, los otros defienden la tesis opuesta: que primero aumenta la temperatura de la Tierra y después las concentraciones de dióxido de carbono en la atmósfera, por lo que el hombre no tendría nada que ver.

Esto tiene mucha similitud con el dilema del huevo y la gallina, con la diferencia de que en este caso, si elegimos la opción incorrecta, nuestros nietos tendrán muchas más probabilidades de terminar viviendo en un páramo. ¿Pero cuál es la alternativa correcta? En principio, no podemos saberlo con certeza. Parece que no nos queda otra que "comprar" la teoría más mediática, mejor vendida, o la que más coincida con nuestras creencias preexistentes. Pero siempre se puede analizar el problema desde otra óptica.

En situaciones así vale la pena pensar como médicos. Ante un diagnóstico ambiguo, en el que los síntomas pueden sugerir por igual una enfermedad incurable y una tratable, siempre es conveniente inclinarse por la que nos permite hacer algo antes de que sea tarde. Aunque sea por las dudas.

En estadística se habla de dos clases de errores: tipo 1 y tipo 2. El primero es el que se comete cuando se descarta algo que en realidad es verdadero, y que el segundo se refiere a aceptar como cierto algo que es falso. Si bien ambas son equivocaciones, pueden no tener las mismas consecuencias.

Supongamos que estamos decidiendo si el cambio climático es o no producido por el hombre. Si en realidad lo es pero deduzco que no, me despreocuparé del cuidado del medio ambiente y alimentaré un proceso que tendrá consecuencias dramáticas (por ejemplo, les estaré dando un cheque en blanco a las principales industrias contaminantes para la explotación indiscriminada de los recursos naturales). En cambio, si actúo como si los seres humanos fuéramos responsables y estoy equivocado, a pesar de mi error, las consecuencias no serán tan graves.

Pero además, y sin importar sus causas, detrás del fenómeno del cambio climático se encuentran los problemas más acuciantes del desarrollo: hambre, contaminación, enfermedades. Cada uno de ellos se verá agravado si cambia el clima, si hace más calor, si hay más inundaciones o si hay más sequías. Aquí lo que tenemos que pensar es cómo nos adaptamos a un mundo futuro con más gente y un clima más hostil.

Y a ello hay que adicionarle otro inconveniente. Detrás de la problemática ambiental asoma la cabeza una inminente crisis del petróleo. Quizás para eso no falten más que unas pocas décadas. Y el resto de los combustibles fósiles que mediante algunos procesos podrían reemplazar al oro negro también podrán durar, como mucho, hasta fin de siglo. Entonces se nos plantea una nueva necesidad, independientemente de cualquier postura: tenemos que pensar en fuentes de energía alternativas y más limpias.

La cuestión, entonces, más allá del cambio climático, es qué hacemos con un modo de vida que se nos ha vuelto insostenible, nos guste o no. Y es ahí donde la economía quizás tenga algo para decir.

8.4. Había una vez

El rol del hombre en la debacle ambiental

En los últimos dos siglos, y particularmente en las décadas más recientes, la actividad humana ha crecido a una tasa nunca vista.

Se estima que en el año o la población total era de 230 millones de personas y que llegó a 1.000 millones recién en 1830. Pero en 1950 ya éramos 2.500 millones, y en 2011 ya estamos alcanzando los 7.000 millones de habitantes.

Pero no se trata sólo de que somos más. Desde la Revolución Industrial hasta ahora, cada vez producimos más por habitante. Desde 1750 hasta la actualidad el producto bruto mundial se ha multiplicado nada menos que por cien. Y la progresión es llamativa: si en 1750 el nivel era de 10, en 1950 había pasado a ser de 130 y hoy llega a 1.000.

La gran diferencia radica en que hasta 1800 el hombre sólo aprovechaba la energía solar de su tiempo. Quizás te parezca extraño, pero no pienses en los paneles solares actuales: se trataba de la fotosíntesis de las plantas que el ser humano consumía de diversas formas (alimento, fibras textiles y leña) y daba de comer a los animales, a lo que se sumaban algunos molinos eólicos e hidráulicos.

La Revolución Industrial está marcada por el descubrimiento de que se podía utilizar no sólo la energía solar de ese tiempo sino también la almacenada. Porque los combustibles fósiles (carbón, petróleo y gas) provienen de materia vegetal y animal enterrada en la corteza terrestre. Es decir, no son más que el fruto de fotosíntesis de hace cientos de millones de años. Cerca del 80% de la energía que hoy consumimos proviene de los combustibles fósiles.

Con estas nuevas fuentes de energía, los límites del ser humano se expandieron. Las máquinas hicieron posible la producción fabril y el transporte. Y en el siglo XX todo adquirió una nueva escala. No sólo se inventó el motor de combustión interna sino también un proceso llamado Haber-Bosch que usa gas para sintetizar fertilizantes químicos, y que se estima que es responsable del 80% de incremento de la producción de cereales que tuvo lugar desde entonces. ¡Hoy la agricultura tiene un nivel tal que consume el doble de toda el agua que se usa en todas las demás actividades económicas!

Esto, claramente, no fue gratis para el planeta. Porque al quemar combustibles fósiles, talar bosques y utilizar intensivamente los recursos naturales comenzaron a emitirse muchos más gases a la atmósfera, principalmente dióxido de carbono (CO2) y metano (CH4). Ambos pertenecen a una categoría de la que seguro escuchás hablar seguido: los gases de efecto invernadero (GEI).

Las emisiones de metano provienen de los pozos de gas natural y del ganado, ya que tanto sus eructos como sus heces liberan este compuesto químico. De hecho, se estima que alrededor de un 35% del metano producido por la actividad humana deriva de la ganadería.

Por su parte, las emisiones de dióxido de carbono pueden ser de origen natural, como las ocasionadas por los volcanes o la producida en la respiración de animales y plantas (que lo consumen, además, en el proceso de fotosíntesis), o ser generadas por la actividad humana directamente a través de la quema de combustibles fósiles o indirectamente por la tala de bosques, que reduce la absorción del mismo (ya que las plantas lo consumen para su

fotosíntesis).

Gran parte de la discusión sobre el rol del hombre en el cambio climático está relacionada con el aumento de la concentración de CO2 en nuestra atmósfera. Antes de la era industrial había 280 moléculas de CO2 por millón de moléculas de aire (280 ppm). Hoy ese nivel se va acercando ya a las 390 ppm.

Muchos estiman que ese incremento es consecuencia de la actividad humana reciente, cuyos efectos se van acumulando. Y la mayoría de los científicos dice que este efecto invernadero "aumentado" (por nosotros) es lo que estaría causando los cambios en el clima que estamos experimentando.

La expresión "sensibilidad climática" indica cuánto sube la temperatura cuando se duplica el nivel de CO2. La mayoría de los modelos, basados en datos de tan sólo los últimos cien años, muestran un rango de 1,5 a 4 grados Celsius. Aunque te parezca exiguo, se considera que un aumento de dos grados constituye un umbral de riesgo cuyo exceso sería inaceptable. Se estima que desde 1850 la temperatura terrestre ya ha aumentado cerca de 0,8 grados Celsius. Lo complicado es que aunque pudiéramos estabilizar la concentración actual de CO2 en los niveles actuales, la Tierra seguiría aumentando paulatinamente su temperatura quizás en medio grado más, ya que los procesos llevan un tiempo más extendido al que estamos acostumbrados.

Pero hay muchas más incertidumbres. La existencia de agua en nuestro planeta complica todos los cálculos, ya que el vapor es el principal gas de efecto invernadero y además amplifica el impacto del CO2. Así, si el aumento de CO2 subiera la temperatura y entonces hubiera más evaporación podría haber un efecto de retroalimentación. El agua presente también altera la proporción de luz solar que se refleja de nuevo hacia el espacio (lo que se denomina albedo de la Tierra) a través de la formación o del derretimiento de los hielos o mediante ciertos tipos de nubes.

Pueden darse entonces puntos de quiebre que generen cambios abruptos e irreversibles. No sabemos cómo podrán responder los hielos de Groenlandia y la Antártida: ¿se derretirán paulatinamente o podría haber un umbral que haga que caigan bloques enteros e implique un colapso rápido? De la misma manera, ¿qué pasaría con las 500 millones de toneladas de carbono bajo los hielos de la tundra en un escenario de calentamiento y derretimiento? Por dudas como éstas, el geólogo Daniel Schrag, del Departamento de las Ciencias Planetarias y la Tierra y la Escuela de Ingeniería y Ciencias Aplicadas de Harvard, al que conocí en una visita a Boston, estima que no es descabellado pensar que la "sensibilidad climática" se halle más cerca de los 4 grados.

Aun las estimaciones más optimistas sugieren que no deberíamos llegar a tener las 560 ppm, que es el doble de concentración de la época preindustrial. Los más cautos recomiendan no exceder laos 450-460 ppm. Al ritmo que vamos, esa meta ya se encuentra comprometida y hay quienes estiman que en vista de la actividad económica creciente hasta se podrían alcanzar las 560 ppm en algún momento después de 2050.

Más allá de la exactitud de las predicciones, lo cierto es que hoy la escala de la actividad humana es tan grande que provoca alteraciones de los procesos naturales a nivel global, transformándose en una influencia determinante para el medio ambiente. Y que es inteligente hacer algo al respecto.

Tal vez recuerdes de tus estudios secundarios aquella división del tiempo en eras, períodos y épocas geológicas. Y quizás te suenen entre estas últimas términos como el

Paleoceno o el Pleistoceno. En la actualidad el peso del ser humano ha pasado a ser tan fenomenal que el premio Nobel de Química de 1995, Paul Crutzen, considera que su impacto sobre el planeta justifica que se lo equipare a una nueva época geológica. Y por ello ha apodado los tiempos que corren como el Antropoceno, es decir como la "época del hombre".

8.5. Qué bonita vecindad

El cambio climático: un problema complejo explicado de manera simple

Imaginemos un barrio común, con dos vecinos comunes que viven en casas comunes. El de la derecha (esto no es ninguna alusión ideológica, simplemente vive de ese lado) comienza a ganar mucho dinero. Entonces empieza a consumir mucho. Muchos electrodomésticos, muchos autos, mucho lujo y mucha comida. Y tira toda su basura a la calle mientras todavía no hay nadie que se ocupe de la recolección de residuos.

Unos años después, al vecino de la izquierda también le empieza a ir bien. No tan bien como al otro, pero le alcanza para comprar más electrodomésticos, autos y comida. Y también empieza a tirar la basura a la calle.

El problema es que la nueva basura se suma a la que fue tirando durante mucho tiempo el vecino de la derecha. Y todo eso produce olor, atrae ratas y aumenta el peligro de enfermedades. Ahora todo el barrio tiene un problema. Entonces el vecino de la derecha le dice al de la izquierda que ya no se puede seguir tirando cosas a la calle. Pero el otro le contesta que es su turno de comer mucho, comprar mucho y también de tirar la basura a la calle. Y discuten.

Ahora reemplacemos "barrio" por "mundo". Y "vecino de la derecha" por "países ricos". Y "vecino de la izquierda" por "países pobres". Y "calle" por "atmósfera". Y "basura" por "gases de efecto invernadero". Tenemos entonces un claro boceto para entender uno de los nudos del cambio climático.

Pero el problema es que, más allá de quién es responsable de la situación actual, los dos vecinos viven en la misma cuadra. El que ensució primero quiere que el que está ensuciando ahora deje de hacerlo, y el que está ensuciando ahora quiere que el primero limpie sus despojos antes de decirle a él lo que tiene que hacer.

Hay otra cuestión: no sirve que el vecino de la derecha limpie si el de la izquierda va a seguir tirando basura. Para que funcione, los dos tienen que coordinarse para ser más limpios. En el caso del cambio climático es aun más complicado porque no son sólo dos, y porque no se puede "limpiar" tan fácilmente la atmósfera. Lo que ya se emitió, se queda allí por cientos de años. Lo único que puede absorber dióxido de carbono son los árboles, en su proceso de fotosíntesis, pero cuando se mueren —o se talan— se pierde esa fuente de absorción y el CO2 que habían acumulado vuelve a la atmósfera.

Por eso la gran pelea gira en torno a cómo reducir las emisiones de gases de ahora en adelante. ¿Pero por qué es tan complicado ponerse de acuerdo y dejar de ensuciar? Sencillo: porque es carísimo. Lo que se necesitaría para resolver el problema es, en pocas palabras, pensar el mundo de vuelta. Lo que venimos haciendo ya no sirve. La manera en la que producimos, consumimos y vivimos, destruye. Contamina. Arrasa.

En la Biblia, esto se solucionaba fácilmente. Diluvio, refundación de la raza humana, punto y aparte. Pero en el siglo XXI la realidad parece funcionar con otros códigos. Producir más limpio cuesta más caro. Se precisan nuevas tecnologías, insumos renovables que hoy son más costosos y formas de generar energía que exigen gastos significativos. En definitiva, se

trata de costos millonarios tanto para las empresas como para los gobiernos del mundo, lo que demuestra que el cambio climático no es sólo un problema ambiental sino también económico.

Probablemente gran parte del impacto de los excesos que nos condujeron a la situación actual sea ya irreversible. Si las emisiones se llevaran a cero de la noche a la mañana se precisarían doscientos años de actividad terrestre y oceánica para absorber y llevar el grado de concentración de CO2 en la atmósfera a los niveles pre-industriales. A esta altura ni siquiera podemos saber con certeza si con los actuales niveles de CO2 los hielos aguantarán, ya que, entre otras cosas, incluso si cesamos las emisiones los mares se seguirán calentando.

Y si bien arreglar lo que ya está estropeado requiere de la voluntad política global, también es cierto que, como habitantes de este planeta, cada uno de nosotros puede aportar su grano de arena.

8.6. Yo no fui

Cómo saber cuándo consumimos demasiado

Aunque nos resistamos a aceptarlo, en algún momento habrá que asumir que el problema del medio ambiente es de todos, y entre todos debemos contribuir a solucionarlo. Es cierto que hay claras prioridades para atacar la cuestión pero, si queremos que el desarrollo sea sustentable, más allá de los grandes temas que involucran a Estados y gigantescas y poderosas empresas, también tenemos que revisar nuestro propio papel.

El problema parece radicar en las reglas actuales del mundo moderno que llevan a todos los que están en condición de hacerlo a consumir demasiado. La inviabilidad de esta dinámica la expresa muy bien la experta en desarrollo sostenible Annie Leonard al decir que no se puede implementar un sistema económico en permanente expansión (que consiste en extraer, fabricar, consumir y tirar cada vez más) en un planeta de tamaño fijo. Efectivamente, tarde o temprano nos toparemos con los límites de la realidad.

De hecho, algunos estiman que hoy entre todos los habitantes del planeta estamos consumiendo 1,4 veces los recursos que el éste puede producir de manera sustentable cada año. Y obviamente ese consumo está pésimamente distribuido: la población de los países industrializados, que es alrededor de una cuarta parte del total, consume el 75% de la totalidad. De hecho, si todos consumiéramos en promedio lo que los estadounidenses, harían falta 5,4 planetas para poder mantener el ritmo. Esa cifra es 2,5 para el caso de los alemanes, 1,2 para los argentinos y 0,4 de los indios.

Los ejemplos de consumo excesivo están por todos lados. En un local de electrodomésticos, en un bar o en la casa de un amigo habrás visto la máquina de café Nespresso. Su diseño es muy atractivo y el café es excelente. Sin embargo, cada taza que te tomás involucra un proceso de producción del cartucho descartable de aluminio en el que viene el café que luego hay que desechar. El aluminio es el metal cuya fundición requiere más energía. ¿No es un costo demasiado alto para simplificar la preparación de un pequeño café individual?

Algo similar podés pensar cuando vas a un aeropuerto y el dispenser de papel para secarse las manos es eléctrico: ni siquiera tenés que molestarte en accionar una palanca, porque la máquina lo hace por vos. Si tuviste la suerte de visitar los Estados Unidos, ¿no te parece que en promedio los autos son demasiado grandes y demasiado lujosos?, ¿realmente hace falta tener motores tan grandes, tapizados de cuero, tableros de madera? En ese sentido, se está intentando que la moda de los modelos más pequeños y ecológicamente más amigables termine por masificarse.

Estos ejemplos al azar pueden no resultar realmente representativos del consumo general, pero sí pueden permitirnos pensar ciertas cuestiones. Decir que el mundo consume demasiado cuando una sexta parte de la población global vive en la extrema pobreza no suena correcto. Es preciso reequilibrar el consumo para que sea más equitativo y sostenible. Por ello vale la pena mirar los patrones de gastos de las regiones más privilegiadas, y qué es lo que las impulsa al dispendio.

Cuando el precio de algo es inferior a lo que realmente debería ser, se consume de más.

Si la electricidad es demasiado barata, no te preocupás en apagar las luces. Si el precio de la nafta no contempla su verdadero valor, no te harás problema por la cantidad que tu auto utilice. Si tuvieras que pagar la comida de un avión, ¿la comerías? ¿Te preguntaste alguna vez por qué la gente a veces hace colas para recibir productos promocionales que normalmente no compraría? Si en lugar de abonar cada litro del agua de red que consumís sólo pagás un monto fijo mensual independientemente de la cantidad que utilices (como aún ocurre en muchos lugares en la Argentina) serás menos cuidadoso en su uso, de la misma manera en que tendés a comer de más cuando vas a un tenedor libre. En nuestro país solemos dejar la canilla abierta mientras nos cepillamos los dientes, nos afeitamos o cuando lavamos los platos, algo que no ocurre en otros lados.

Aunque a priori te parezca un tema menor, esta distorsión que nos impulsa a un consumo excesivo es omnipresente y tiene un impacto muy grande. En los precios de los bienes por lo general no están incluidos los efectos negativos que conlleva producirlos. Si fabricar algo provoca contaminación, el costo de arreglar ese problema futuro no está contemplado. Si estoy utilizando un recurso no renovable que no está bien regulado o es público (como puede ser una fuente de agua) el costo de su paulatina desaparición tampoco está incorporado en el precio.

Pensá al planeta como la riqueza o los ahorros de la humanidad. Y hacé la siguiente analogía: para producir algo gastás 1.000 pesos de tus ingresos mensuales y otros 1.000 que vas extrayendo de tus ahorros personales. Si no mirás lo que ocurre con el nivel de estos últimos, pensarás que vender lo que produjiste a 1.500 te hizo ganar dinero. Pero sería una cuenta ingenua y hasta estúpida. Sin embargo, algo parecido ocurre cuando no incorporamos a los costos la destrucción ambiental que tiene lugar en el proceso productivo, de consumo y desechos.

El siguiente ejemplo puede ayudar a que te des una idea de la magnitud de aumento de los precios que tendría lugar si computáramos los costos ocultos. Un estudio encargado por Alemania y liderado por el economista Pavan Sukhdev estimó que la pérdida debida solamente a la deforestación equivale nada menos que a 7 puntos del PBI mundial por año (o todo lo que se produce en el planeta). Es decir que si quisiéramos incorporar en el precio de todos los bienes este único costo, todo debería ser 7% más caro.

Llegados a este punto, si pensás que sólo los capitalistas despiadados y desconsiderados son los que incurren en esos actos, recordá qué hiciste esa noche que te despertaste por el frío excesivo que te daba el aire acondicionado: ¿prendiste la luz y te levantaste para ir a apagarlo o sólo te tapaste más con lo que tenías a mano? Si no sos naturalmente considerado con el resto de los habitantes del mundo, puede ser que sea el impacto en la cuenta de la electricidad a fin de mes lo que te haga hacer el esfuerzo. Si no, simplemente seguirás durmiendo.

La falta de regulación que contemple el futuro también es un inconveniente. ¿Cuántos edificios has visto construir en nuestro país en años recientes? Seguro no has oído de reglamentaciones sobre su diseño para que sean energéticamente eficientes. Por ejemplo, no se utilizan vidrios dobles que aíslen mejor de las temperaturas externas, mucho menos se piensa en reciclar la energía consumida o en emplear fuentes renovables.

Finalmente, es importante ser conscientes de otros elementos que nos afectan individual y colectivamente. Todos consumimos en exceso cuando nuestra decisión de hacerlo depende menos de la satisfacción directa que encontramos en el consumo y más de

compararnos con nuestro grupo de referencia. En esos casos, el consumo de un lado estimula al otro a través de la envidia y se da una suerte de carrera consumista. Por eso, antes de meterte en las próximas cincuenta cuotas, es mejor que te pongas a pensar si verdaderamente necesitás esa tele.

Para cambiar nuestra relación con el planeta debemos poder cuestionar nuestro propio comportamiento. En ocasión de un viaje a Beijing tuve la ocasión de discutir con una ferviente ambientalista acerca de las posibilidades de modificar las actitudes individuales. Ella era claramente más optimista que yo, por lo que le propuse un test bien "argento" para ver quién tenía razón y quién pagaba las cervezas de la apuesta.

Ambos pertenecemos a una organización que se llama Jóvenes Líderes Globales, donde hay personajes muy conocidos. Como jóvenes debemos preocuparnos por el futuro porque, como dice Woody Allen, pasaremos el resto de nuestra vida ahí. En nuestro carácter global, tenemos que interesarnos por el planeta. Y se supone que como líderes deberíamos dar el ejemplo.

Hoy en día la mayoría de los hoteles te da a elegir si querés que se laven las toallas cada día, ya que su limpieza consume mucha agua. Y, de hecho, casi todos te sugieren que no lo hagas. El test era muy sencillo: preguntarles a los jóvenes líderes globales cuántos días seguidos usaban la toalla antes de mandarla a lavar. Lamentablemente, tuve razón: casi todos la utilizaban un día, dos a lo sumo. Y al preguntarles el porqué de su descuido, sólo atinaban a responder que cuando estaban en un hotel eran indulgentes consigo mismos y se mimaban...

Actualmente, en muchas circunstancias de la vida cotidiana podés preguntarte si estás consumiendo lo que realmente precisás. Una filosofía para atacar la cuestión es proponerse uno mismo seguir la regla DOT. No, no se trata del shopping de Saavedra, sino de la sigla para "Do One Thing". En castellano, esta expresión quiere decir "Hacé una cosa", y su significado es evidente. Con que realicemos una acción por día que mejore el medio ambiente, estaremos haciendo nuestra parte.

Pero incluso suponiendo que todos nosotros empecemos a comportarnos de una manera más razonable, todavía quedarían por comprometerse los jugadores más conflictivos del equipo, y los que mayor parte de incidencia tienen en todo esto: las empresas.

8.7. ¿Una luz al final del túnel?

Algunas posibles soluciones

Las ideas que se están proponiendo para resolver el problema del cambio climático son miles. Y algunas rozan lo disparatado. Un bosque de árboles artificiales que absorban dióxido de carbono del aire. Capturarlo mediante procesos químicos y "secuestrarlo" en depósitos geológicos (pozos petrolíferos abandonados, formaciones basálticas, acuíferos salinos subterráneos y hasta debajo del lecho del océano). Un volcán artificial que lance miles de toneladas de azufre a la atmósfera para que reflejen la luz solar y se enfríe el planeta. Una sombrilla espacial hecha de millones de pequeños reflectores con forma de frisbee que creen una gran nube que reduzca el calor del sol. Tirar al mar toneladas de hierro en polvo para estimular el crecimiento del plancton, lo que formaría una especie de "sopa verde" de algas que absorbería dióxido de carbono en su fotosíntesis.

El tema es que las consecuencias ecológicas de todo esto son totalmente inciertas. Algunos temen que las soluciones terminen siendo peores que el problema. Y otros, que se gaste muchísimo dinero en algo que no funciona.

Pero lo cierto es que las verdaderas propuestas que se están discutiendo en los ámbitos internacionales no tienen nada de ciencia ficción. Son bien reales y aplicables. Y todas giran, de un modo u otro, alrededor de implementar nuevas tecnologías y/o modificar la forma en que hacemos algunas cosas.

Se trata de que las industrias usen menos combustibles fósiles y que se gaste menos electricidad para iluminar, calefaccionar y refrigerar casas, comercios y edificios públicos (esto se llama "eficiencia energética"). Que se utilicen artefactos domésticos que consuman menos electricidad (esto se llama "consumo eficiente de energía"). Que se emplee aserrín, residuos agrícolas, estiércol y otros desechos orgánicos como combustible (esto se llama "energía de biomasa"). Que se aproveche la energía del viento, el sol, el agua, el calor de la Tierra, etc., para producir electricidad (esto se llama "energía renovable"). Que se implementen técnicas de cultivo que cuiden los suelos y no desperdicien agua, por ejemplo mediante el riego por goteo (esto se llama "agricultura sostenible").

La pregunta es, ¿los grandes empresarios estarán dispuestos a asumir el gasto sólo por el bien del medio ambiente? Éste es uno de los grandes aportes que la economía puede realizar: analizar costos y beneficios de diferentes tecnologías y medidas políticas y seleccionar un conjunto de acciones que sean baratas, en lo posible rentables, y eficaces desde el punto de vista ambiental.

Pero la economía también puede ayudar a buscar incentivos para cambiar el comportamiento de las grandes empresas industriales, y convencerlas de que emitan menos gases de efecto invernadero. Y esto se puede lograr de dos maneras, que son, en definitiva, las dos caras de una misma moneda: haciendo que contaminar les salga caro y haciendo que no contaminar les dé ganancias.

La primera de estas caras implica cobrarles por contaminar. Y lo que antes se nos viene a la cabeza es "pongamos un impuesto". Que paguen por cada tonelada de gas de efecto invernadero que emitan a la atmósfera. Pero esto tiene un problema: los nuevos impuestos

nunca caen bien. La opción de que contaminar menos sea rentable parece, entonces, más fácil de practicar.

Una de las herramientas que se puede implementar para lograr esto, y que surgió en el Protocolo de Kioto, se llama "sistema de permisos negociables". Funciona así: primero se pone un objetivo global de reducción de emisiones totales de gases para cierta fecha y después se reparten "permisos para emitir" entre las empresas (como si a cada una se le diera un papelito que dijera "vos podés emitir 10"). Luego se las deja que creen un mercado para comerciar los permisos entre ellas. Así nacieron los famosos "mercados de carbono" donde se intercambian los "bonos verdes".

Supongamos que una empresa de Alemania emite 20, pero sólo tiene permiso para emitir 10. Entonces elige: o reduce sus emisiones o sale al mercado a comprar permisos que originalmente fueron dados a otra empresa. Va a hacer lo que le resulte más barato: si le sale muy caro reducir emisiones va a preferir comprar permisos. Supongamos también que en Holanda hay otra empresa que puede reducir sus emisiones a un costo muy bajo, más de lo que vale en el mercado el permiso que le dieron. Entonces va a emitir menos de lo que dice su papelito (menos de 10) y va a vender los permisos que le sobren. ¿Y quién le va a comprar estos permisos? La empresa de Alemania. ¿El resultado? Las dos hacen negocio.

Sí. Seguramente a todos se nos ocurra la misma pregunta: ¿es moralmente aceptable que alguien pague para contaminar más? Y disculpen si me pongo pragmático para responder: peor es que contaminen sin pagar nada. Pero hay otra cosa: si el precio de los permisos es alto, más empresas optarán por reducir sus emisiones y ello generaría un incentivo para la innovación ambiental. Venderían sus permisos a aquellos sectores que están casi imposibilitados de emitir menos.

Estos "mercados de carbono" ya existen, si bien recién están empezando a despegar. En 2009 se comercializaron permisos por alrededor de 130 mil millones de dólares y cada año están moviendo más dinero. Y aunque los precios aún no están lo suficientemente altos como para convencer a los empresarios de que es negocio producir más limpio, hay que tomar esto, por ahora, como una prueba piloto, y debemos recordar el viejo proverbio chino que dice que un camino de mil pasos comienza por el primero.

8.8. Que corra la voz

Mensaje de un ecologista adelantado

Seguramente el problema del cambio climático y del medio ambiente en general te preocupe, como a tantos otros, entre quienes me incluyo. Quizás podamos aportar nuestro granito de arena en la búsqueda de una solución. Por ejemplo, podríamos suscribir entre muchísimos una proclama, enviarla a todos los gobiernos del mundo y hacerla conocer por la mayor cantidad posible de medios de comunicación. Se me ocurre que éste podría ser un texto posible:

"Ha llegado la hora en que todos los pueblos y gobiernos del mundo cobren conciencia de la marcha suicida que la humanidad ha emprendido a través de la contaminación del medio ambiente y la necesidad de invertir de inmediato la dirección de esta marcha a través de una acción mancomunada internacional.

El ser humano ya no puede ser concebido independientemente del medio ambiente que él mismo ha creado. Ya es una poderosa fuerza biológica. Y si continúa destruyendo los recursos vitales que le brinda la Tierra sólo puede esperar verdaderas catástrofes sociales.

Le han bastado un par de décadas para convertir ríos y mares en basurales, y el aire de las grandes ciudades en un gas tóxico y espeso. Inventó el automóvil para facilitar su traslado, pero ahora ha erigido una civilización que se asienta sobre un cúmulo de problemas de circulación, urbanización y contaminación.

Cegado por el espejismo de la tecnología, ha olvidado las verdades que están en la base de su existencia. Mata el oxígeno que respira, el agua que bebe, y el suelo que le da de comer, y eleva la temperatura permanente del medio ambiente sin medir sus consecuencias biológicas.

No existe un conocimiento mundialmente difundido acerca del problema planteado por el despilfarro de agua dulce, tanto para el consumo humano como para la agricultura. La liquidación de aguas profundas ya ha convertido en desiertos extensas zonas otrora fértiles del globo, y los ríos han pasado a ser desagües cloacales más que fuentes de agua potable o vías de comunicación.

La erosión provocada por el cultivo irracional o por la supresión de la vegetación natural se ha convertido en un problema mundial, y se pretende reemplazar con productos químicos el ciclo biológico del suelo, uno de los más complejos de la naturaleza.

A este maremágnum de problemas creados artificialmente se suma el crecimiento explosivo de la humanidad. De seguir por este camino, en el año 2500 cada ser humano dispondrá de un solo metro cuadrado sobre el planeta. La humanidad necesita tener una política demográfica. Mantener el actual ritmo de crecimiento de la población humana es tan suicida como mantener el despilfarro de los recursos naturales.

Son necesarias y urgentes: una revolución mental en los hombres, una modificación de las estructuras sociales y productivas en todo el mundo, y el surgimiento de una convivencia biológica entre la humanidad y el resto de la naturaleza.

El llamado progreso debe tener un límite, y habrá que renunciar a alguna de las comodidades que nos ha brindado la civilización. El lucro y el despilfarro no pueden seguir siendo el motor básico de sociedad alguna.

Cada nación tiene derecho al uso soberano de sus recursos naturales. Pero, al mismo tiempo, cada gobierno tiene la obligación de exigir a sus ciudadanos el cuidado y la utilización racional de los mismos.

Necesitamos un hombre mentalmente nuevo en un mundo físicamente nuevo.

La lucha contra la contaminación del ambiente y de la biosfera, contra el despilfarro de los recursos naturales, el ruido y el hacinamiento de las ciudades, debe iniciarse ya a nivel municipal, nacional e internacional. Éste no es un problema más. Es el problema.

La Humanidad debe ponerse en pie de guerra en defensa de sí misma.

En esta tarea gigantesca nadie puede quedarse con los brazos cruzados."

Si estás de acuerdo con el escrito y te parece adecuado para los tiempos que vivimos quizás te sorprenda saber que el contenido del mismo fue extraído por entero de un discurso del 21 de febrero de 1972. Se lo conoce como "Mensaje ambiental a los pueblos y gobiernos del mundo". Y fue hecho en Madrid por un tal Juan Domingo Perón. ¿Te suena?

Lecturas adicionales

Hay muchísimo material disponible sobre estos temas, ya que casi todo el mundo participa de este debate, y gran parte del mismo está disponible en internet. Podés encontrar cosas muy interesantes, lamentablemente junto a otras menos rigurosas.

El indio Partha Dasgupta es un referente en el enfoque de la economía sobre el medio ambiente. En particular resulta interesante, aunque tiene partes que pueden parecerte muy técnicas, una conferencia suya que podés encontrar en internet:

Dasgupta, P.: *Nature and the Economy*, texto de la presentación en la conferencia anual de la British Ecological Society, Oxford, 2006.

Un libro muy completo es el del economista Jeffrey Sachs, director del Earth Institute de la Universidad de Columbia:

Sachs, J.: Economía para un planeta abarrotado, Barcelona, Debate, 2008.

Y otro muy entretenido es:

Leonard, A.: La historia de las cosas, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2010.

Jared Diamond, a quien ya conociste en las referencias de la sección de sexo, publicó el muy interesante:

Diamond, J.: Collapse: How Societies Choose to Fail or Succeed, Nueva York, Viking Press, 2005.

Finalmente, para información sobre indicadores ambientales y la situación argentina podés utilizar las siguientes páginas web:

www.ambiente.gov.ar www.eclac.org earthtrends.wri.org

Aunque si tenés ganas de profundizar tus conocimientos en la materia, no dejes de averiguar por el curso de Economía Ambiental que dicta mi amiga Martina Chidiak en la Universidad de Buenos Aires. De hecho, su amiga y colega Verónica Gutman escribió buena parte de esta sección.

ECONOMÍA "REDONDA"



Del fútbol viven jugadores, árbitros, dirigentes, entrenadores, médicos, representantes, empresarios, personal de mantenimiento de estadios, de seguridad y administrativo, periodistas, señales de TV, fotógrafos, cuidacoches, botineras y miles de personajes más. Entonces, teniendo una idea de los volúmenes de dinero que mueve y de la cantidad de gente que participa del negocio, ¿cómo no iba a haber una rama de la economía que se ocupara de él?

9.1. Pasión de multitudes

¿Por qué nos gusta tanto el fútbol?

El fútbol es, sin lugar a dudas, el deporte más popular del mundo. En primer lugar, es extremadamente versátil a la hora de ser jugado. Otras actividades exigen una infraestructura mínima, poseen reglamentos complicados o requieren de habilidades demasiado específicas. El fútbol es otra cosa. Si bien lo ideal es once jugadores contra once y en un campo de juego de aproximadamente 100 x 70 metros, también puede jugarse en un aula de escuela con un bollo de papel como pelota y mochilas como arcos, en la calle, en un patio o en la playa, uno contra uno en un arco a arco o un coca-cola, o dos contra dos en un cabeza, mete-gol-entra o loco si son impares. El abanico es realmente amplio y casi no exige gasto monetario alguno.

Al mismo tiempo, el fútbol posee otra característica sumamente atractiva: es muy igualitario. En algunos deportes, siempre gana el contendiente superior. En otros, el más débil puede triunfar pero debe haber jugado mejor que su rival ese día. En el fútbol, el equipo más desaventajado puede resultar victorioso aun jugando peor. Seguramente te vengan algunos ejemplos a la cabeza. Para los que rondan mi edad es casi imposible no recordar la victoria de nuestra selección frente a Brasil en 1990.

Esto es precisamente lo que los investigadores Eli Ben-Naim, Sidney Redner y Federico Vázquez encontraron al analizar 300.000 partidos del último siglo correspondientes a los cinco deportes más practicados en los Estados Unidos e Inglaterra (fútbol, básquetbol, fútbol americano, béisbol y hockey sobre hielo). Al modelar a partir de los datos la probabilidad de una "sorpresa" —definida como aquella situación en que el favorito pierde— hallaron que el fútbol es, en efecto, el más equitativo.

En gran medida es la dificultad para predecir los resultados lo que despierta tanta pasión. Si el juego se vuelve demasiado determinista también se torna aburrido. Y entonces debe contar con otros condimentos extra para despertar interés (porristas, espectáculo, mejor comida, mayor comodidad, etc.).

Uno de los motivos principales de esta impredecibilidad del fútbol es que se trata de un deporte en el que se marcan pocos "puntos" o "goles". En el básquet, por ejemplo, cada equipo encesta un promedio cerca de 35-40 veces por juego. Y un partido de tenis relativamente parejo al mejor de tres sets puede involucrar como mínimo más de 150 tantos. El partido con más goles en la historia de los mundiales de fútbol, Austria (7) versus Suiza (5) en cuartos de final del Mundial Suiza 54, palidece ante estos números.

Está claro que al jugarse más puntos, la lógica cobra fuerza. Pensá por ejemplo en una urna con diez bolas, nueve de ellas negras y una roja. Si jugás a sacar una sola, la roja tiene 10% de chances de salir. Pero si jugás al mejor de tres (gana el color que saca dos bolas), las probabilidades se reducen rápidamente a 3%.

Pero no es el único elemento que afecta la incertidumbre. También existe un factor adicional. Volvamos a las bolas de la urna; imaginate que en la última de esas tres vueltas el escribano que canta de qué color es la bola extraída está aburrido y se distrae. Como consecuencia dice lo primero que se le viene a la cabeza con 50% de chances para cada color. Ahora las probabilidades de que gane el rojo vuelven a ser de 10%. Es decir que el error

humano en la última vuelta multiplicó por 3,33 veces la probabilidad de que el más débil se imponga.

Esa equivocación puede ser de un arquero, de un defensor o... de un referí. Quizás eso te explique por qué la FIFA se resiste tanto a la incorporación de tecnología para la toma de decisiones arbitrales. Sería sumamente sencillo poder ver en vivo si la jugada fue o no offside antes de decidir, o que la pelota y el arco tuvieran un chip para determinar a ciencia cierta si el balón atravesó la línea. Sin embargo, eso eliminaría la posibilidad del error humano, que es un factor importante para la elevada incertidumbre de los resultados. Por eso aceptan agregar un cuarto y ahora un quinto referí, pero se niegan a métodos que despejen por completo la posibilidad del error de juicio.

En los trabajos de economía del deporte esta equidad del fútbol se denomina "equilibrio competitivo" y se analiza en dos instancias distintas. Por un lado, en cada partido. Y por el otro, a nivel de los torneos. El campeonato de primera división del fútbol argentino está demostrando un altísimo equilibrio competitivo en ambas dimensiones: no sólo los partidos son imprevisibles sino que en los últimos ocho torneos ha habido ocho campeones distintos (Argentinos Juniors, Banfield, Vélez, Boca, River, Lanús, San Lorenzo y Estudiantes de La Plata). Comparemos esto con las ligas españolas, italiana o inglesa. Lamentablemente, el atractivo no depende sólo de la paridad sino también de muchos otros factores, como la calidad. Y ahí las soporíferas imágenes de los partidos actuales parecen mostrar que hemos perdido algo de terreno.

9.2. El fútbol, en clave de planilla Excel

Los economistas y el deporte más popular

Dijimos que uno de los principales atractivos del fútbol es que se puede jugar en cualquier parte con un mínimo de gasto. Ahora bien, dejemos de lado nuestro partido semanal con amigos y vamos a ver cómo este deporte se transforma en cosa seria. O, para no menospreciar tu malhumor cuando perdés, en otra cosa.

Ya no se trata de diez, doce, dieciséis o veintidós individuos corriendo detrás de la pelota. Ahora hay decenas de miles de espectadores en el estadio y mucha gente trabajando alrededor de ello. Están los empleados del club, los de seguridad, los empresarios y funcionarios relacionados, los vendedores ambulantes de alimentos, bebidas o merchandising, la imprenta que se encarga de las entradas, y hasta los que te cuidan el auto cuando lo estacionás.

Si te alejás un poco más del calor de las gradas podrás percibir en este gran circo a mucha más gente aún. Están los jugadores y sus representantes, los fabricantes de ropa deportiva, la televisión gratuita, el codificado pago, la estática del estadio, la publicidad en TV, los auspiciantes que utilizan a los jugadores como modelos más allá de los partidos, los fabricantes y los vendedores de plasmas, las agencias de turismo que incluyen la cancha en sus tours, etcétera.

Se trata de una verdadera industria cultural —sin chimeneas ni contaminación—, aunque algún pseudointelectual se escandalice con el término. Es una actividad globalizada con un fenomenal impacto económico que alcanza a miles de millones de dólares, con consecuencias en el humor social de acuerdo con los resultados y de cuyos éxitos muchas veces se intenta obtener réditos políticos.

Los protagonistas de este espectáculo dejaron de ser sólo jugadores y se han convertido en referentes sociales y hasta productos de marketing. Quizás tenga razón Alfredo Distéfano al sostener que el fútbol se jodió el día que entró el primer secador de pelo a un vestuario, pero ya es tarde para ocuparse de eso. Los futbolistas hoy no sólo juegan sino que además explotan su lado comercial. Esto es algo que comprende muy bien Florentino Pérez, el mítico presidente del Madrid, que cuando contrata a una megaestrella, como ha hecho recientemente con Ronaldo o Kaká, les pide que cedan un porcentaje de sus imágenes personales a favor del club, que se hace así socio de lo que recaudan en publicidad.

Ante semejante volumen de negocios, no es de extrañar que el análisis económico del fútbol se haya convertido en un campo de estudio. Ya existe una Asociación Internacional de Economistas del Deporte. Hay universidades que dan cursos al respecto, a veces compartidos con clubes, hay maestrías sobre el tema, seminarios periódicos, artículos especializados, y libros. Entre estos últimos, vale la pena mencionar *Winners & Losers: The Business Strategy of Football*, escrito por Tim Kuypers —compañero mío en Londres y fanático del Liverpool—junto con Stefan Szymanski, y el que este último publicó recientemente con el periodista inglés Simon Kuper (a quien podés leer los martes en *La Nación*) titulado *Soccernomics*.

Una primera y muy popular rama de investigación se centra en los determinantes de asistencia a los estadios o de televidentes que miran un partido. ¿Te parece curioso que se use

la econometría para entender el fútbol? Bueno, te cuento que la utilización de esta herramienta que se vale de la estadística para analizar fenómenos económicos permite realizar investigaciones más que interesantes. Por ejemplo, saber qué factores afectan, para bien o para mal, el interés de la gente en ir a la cancha sirve para entender qué impacto pueden tener ciertas medidas antes de tomarlas.

Qué tan parejos son los partidos, la calidad del estadio para refugiarse del clima, qué días conviene jugar, si la televisación es abierta o codificada, cuál es el número de equipos que descienden/ascienden, si los campeonatos son cortos o largos, cuál es el precio óptimo de las entradas, cuánto afecta eso a la recaudación, son cuestiones que tienen efectos, y estos efectos pueden ser medidos.

Existe un gran número de investigaciones sobre estos temas. De hecho, una presentación hecha por los españoles Jaume García, Guillermo Villa y Plácido Rodríguez en 2008 en ocasión de la X Conferencia de la Asociación Internacional de Economistas del Deporte cita nada menos que 102 estudios de esta índole.

Un ejemplo de trabajos de estas características es el llevado a cabo por mi ya mencionado compañero de doctorado en el University College London, Tim Kuypers. Como parte de sus tesis en la universidad, Tim elaboró un trabajo que se denomina "¿Un juego hermoso? Estudio econométrico sobre por qué la gente mira fútbol inglés". En él intenta dilucidar qué es lo que hace atractivo a este deporte, ya sea vivido codo a codo en las tribunas, o en casa, en la comodidad de un sillón. Para ello consideró diversas variables que se pueden agrupar de la siguiente manera:

- 1. La calidad esperada del partido: se midió, entre otros factores, sobre la base de la calidad de los jugadores (por ejemplo, cuántos de ellos participan de sus selecciones nacionales), cómo llegan los equipos al partido (racha perdedora o ganadora y capacidad goleadora) y si toca un "clásico" o se trata de un partido sin tanta historia.
- 2. La lealtad: relacionada con el promedio de asistencia para ver a su equipo en los últimos tres años.
- El esfuerzo de ir al estadio: incluyendo el clima, el día de la semana en que se juega y si es posible verlo por televisión.
- 4. La incertidumbre del partido y del campeonato: para lo cual se utilizaron datos provenientes de las casas de apuestas que muestran cuánto favoritismo previo hay y cuán relevante es el partido con respecto a la definición del campeonato o del descenso.

Sus resultados resaltan la importancia de la calidad esperada del partido, de la lealtad y de la incertidumbre del campeonato. El clima no apareció como relevante, aunque hay que tener en cuenta que el tiempo inglés es en general malo y que los estadios ya estaban techados en su mayoría. Llamativamente, la televisación tampoco demostró ser un elemento disuasorio, si bien hay que destacar que se trata de un sistema de pago con una proporción baja de suscriptores.

Resulta llamativo que a pesar de la pasión que despierta el fútbol en nuestro país este campo de investigación no se haya desarrollado demasiado. Quizás se deba en parte a que en la Argentina los futbolistas frustrados prefieren dedicarse al periodismo deportivo antes que a la economía, pero en los hechos sólo tengo conocimiento de un trabajo de corte similar al de Tim en la Argentina que fue realizado por dos alumnos de la Universidad Torcuato Di Tella, Claus Bitter y José Saracut. Se trata de su tesis de graduación y se denomina "Estudio de los determinantes de la recaudación de los partidos de fútbol de primera división argentina".

En ella descubrieron que: 1) jugar entre semana o de noche posee un gran impacto negativo en la recaudación; 2) haber ganado el partido anterior o enfrentar a un rival

tradicional incentiva al público a ir a la cancha; 3) Maradona hace vender más entradas; 4) un equipo que pelea por el descenso induce a mayor asistencia.

En promedio, para todos los equipos hallaron que la posición en el campeonato afecta la venta a razón de 171 entradas por cada escalón. Y hasta analizaron cómo varía esto para cada club. Más allá de algunas objeciones metodológicas, los autores sostienen que "...al bajar posiciones la mayoría de los clubes sufre una disminución en la recaudación". San Lorenzo de Almagro, Rosario Central, Boca Juniors, Racing y Gimnasia y Esgrima La Plata muestran mayor volatilidad (menor lealtad) que sus respectivos rivales Huracán, Newell's Old Boys, River Plate, Independiente y Estudiantes de La Plata.

Pero no se tomen esto último como algo personal, muchachos. Al fin y al cabo, aunque es practicada por humanos, la estadística es fría y no tiene sentimientos ni colores.

9.3. Se forma, se compra, se exporta

El efecto de las exportaciones no tradicionales

El fútbol es una empresa en la que un gran empleado (el jugador) se puede transformar en una megaestrella superpaga. No existe algo así entre los escribanos, por ejemplo, o entre los albañiles. Eso implica que puede existir una dispersión salarial muy grande no sólo entre equipos de distintos países y entre los que juegan dentro en una misma liga sino también dentro de un mismo equipo.

Desde el punto de vista teórico los economistas no podemos saber si esas diferencias internas son buenas o malas para el desempeño de un equipo. Por un lado, pagarles buenos sueldos a las estrellas puede ser un buen incentivo para ellos a la hora de jugar, pero por el otro puede generar un mal ambiente interno. Imaginate si trabajaras en una oficina y tu compañero, de la misma jerarquía que vos y con las mismas responsabilidades, cobrara diez veces tu sueldo. ¿Cómo te sentirías?

En la actualidad, existe una gran diferencia en el poder adquisitivo de los clubes de distintos países. Así, algunos tienen con qué pagar el talento que proviene de diversos lados mientras otros sólo pueden contentarse con exportarlo. Y esto tiene claros impactos en la calidad de los torneos locales. Lamentablemente, la tendencia se puede autorreforzar: al hacer una liga más atractiva, más gente está pendiente de ella, más negocios se generan y ello le da más poder para adquirir más jugadores.

Pero no debemos preguntarnos sólo por las diferencias entre ligas sino también sobre cuál es el impacto de la exportación de jugadores a nivel selecciones. Desde el punto de vista de los países receptores de talento hay dos maneras de analizar la cuestión. Por un lado podría ser nocivo, ya que a medida que crece el número de extranjeros menos jugadores locales tienen la oportunidad de jugar. Eso hace que el grupo de jugadores entre los que habrá que elegir para conformar el seleccionado nacional disminuya, por lo que la capacidad competitiva de ese equipo también se reduciría. Pero también se puede argumentar exactamente lo contrario: si la calidad de un torneo local se eleva debido a la incorporación de jugadores foráneos, los jugadores locales tendrán más competencia, aprenderán más y serán mejores.

Intuitivamente uno podría tomar un poco de cada razonamiento. Si los lugares disponibles en primera son ocupados de manera creciente por extranjeros, los locales tendrán menos incentivos para realizar el esfuerzo de volverse jugadores de fútbol. Sin embargo, los que lo hagan y resulten exitosos, no sólo serán los mejores sino que se perfeccionarán aun más al jugar en una liga más compleja, con y contra mejores jugadores.

¿Qué dice la evidencia científica al respecto? Los resultados son mixtos. Por ejemplo, desde la Universidad de Trinity, en Dublín, Dirk Baur y Sibylle Lehmann sostienen que tanto exportar jugadores como importarlos mejora los resultados. Por otro lado, el economista turco Orhan Karaca concluye que no hay fundamentos para pensar que tener extranjeros en las ligas locales mejore el desempeño a nivel de selecciones.

En el caso de los países que exportan jugadores, la línea argumental también es doble. Es cierto que los jugadores que son vendidos pasan a jugar en equipos y ligas de nivel excelente, sometidos al más estricto profesionalismo y enfrentando importantes desafíos. Pero también puede generarse en ellos un impacto negativo en cuanto a la falta de identificación o menor homogeneidad cuando deben volver a vestir la camiseta del seleccionado nacional. Por suerte, muchos están dispuestos hasta a cruzar a nado el Atlántico con tal de ponerse la celeste y blanca.

9.4. Argentina, capital de la opinología

Estrategias para salir a la cancha

En la Argentina todos llevamos un técnico de fútbol dentro. Y basta recorrer alguna platea para escuchar una catarata de principios que hoy ya son sabiduría popular. Un enfoque más científico del juego sirve para validar o refutar algunas de esas frases que tantas veces resuenan en nuestras cabezas. Una pequeña parte de estos estudios ha sido compilada en un libro llamado *Mitos y hechos sobre el fútbol: economía y psicología del deporte más grande del mundo*, de Andersson, Ayton y Schmidt. Por ejemplo, tras analizar 355 partidos de la Liga Premier inglesa, el propio Ayton revela que no es tan importante anotar primero e irse venciendo al entretiempo ya que la probabilidad de ganar, empatar o perder se halla totalmente desvinculada de quién hizo el primer gol.

Muchos otros estudios analizan el comportamiento de los árbitros de fútbol con una metodología propia de la economía. Algunos de ellos se concentran, por ejemplo, en los determinantes de las tarjetas amarillas y rojas. Y en gran medida verifican, como solemos sospechar, que los hombres de negro poseen una actitud menos severa con los equipos locales, y que cuanto más lleno está el estadio más tarjetas reciben los visitantes. También han descubierto que la existencia de una pista de carrera entre el césped y las tribunas debilita esta ventaja del local. Es decir que en la Bombonera el peso de la localía es mayor que en el Monumental. Finalmente, los números sugieren que los árbitros de elite son más imparciales, lo cual explica por qué los equipos denominados chicos intentan que los dirija un árbitro internacional cuando juegan contra los grandes.

Ah, y si vas a cometer una infracción dura, hacelo al principio del partido. Y no sólo para marcar tu territorio: son varias las investigaciones que muestran que efectivamente los referís son más reticentes a castigar de manera severa durante los primeros minutos de juego.

9.5. Fútbol era el de antes...

El impacto de los cambios de reglas

En el fútbol de nuestro país, el ganador empezó a llevarse tres puntos recién a partir de la temporada 1988-1989. En aquella ocasión, si había un empate se iba a una definición por penales que otorgaba dos puntos al vencedor y uno al vencido. Al torneo siguiente se optó por volver al sistema de dos al ganador, sin definición si el marcador terminaba igualado y otorgando en ese caso un punto a cada lado. En la temporada 1995-1996 se instaló el mecanismo actual, con tres puntos por victoria y uno por cabeza en cada empate.

Parece claro que los tres puntos proveen un claro incentivo para practicar un fútbol más ofensivo. Sin embargo, cuando la lupa de la economía se posa en el tema aparecen las dudas. Debés recordar que los economistas somos especialistas en dos cosas. La primera es el efecto de los incentivos en las decisiones, y la segunda es nunca emitir una opinión concluyente sobre nada.

Estudiando el tema desde una perspectiva general y sin hacer foco en el fútbol, Edward Lazear analizó qué ocurre con el comportamiento cuando la recompensa a recibir no depende sólo del esfuerzo propio sino del desempeño relativo con respecto a otro (en nuestro caso el equipo de fútbol rival). Y concluyó que el efecto de aumentar la recompensa es ambiguo, ya que los mayores incentivos pueden derivar en más esfuerzos tendientes a boicotear al otro en lugar de ocuparnos de nuestra tarea (es decir, se termina jugando un fútbol defensivo en lugar de ofensivo).

Pensemos por qué ocurre eso. Por un lado, está claro que ganar es más ventajoso que antes, por lo que uno esperaría que los dos equipos intenten conseguir la victoria. Pero por el otro, perder es significativamente peor, por lo que también habrá mayor temor a sufrir la derrota y con ello más cautela. Por otra parte, los que van ganando pueden tornarse más temerosos de perder esa ventaja: el hecho de que las tarjetas rojas se incrementen significativamente hacia el final de los partidos parece respaldar esa idea.

Existen varios trabajos que analizan empíricamente la cuestión. Ninguno ha logrado demostrar que se haya conseguido el efecto buscado, en nuestro caso estimular el juego ofensivo, mediante el incremento de puntos adjudicados al vencedor. Por ejemplo, Luis Garicano e Ignacio Palacios-Huerta estudiaron la evolución de la cantidad de tarjetas amarillas mostradas antes y después del cambio de sistema en la Liga Española, y concluyeron que el aumento observado es una muestra de que el esfuerzo defensivo sube con el fin de anular los mayores intentos ofensivos.

Otros análisis econométricos acerca de los cambios de reglas se han concentrado, por ejemplo, en si una mayor pena para las faltas por detrás aumentó la cantidad de sanciones. Robert Witt sugiere que ello no fue así, sino que los jugadores sustituyeron ese tipo de foul por otros de efectividad similar pero no tan drásticamente sancionables.

9.6. El día del arquero

Dónde patear un penal

Cuartos de final de la Copa del Mundo. En Soweto, Uruguay y Ghana se juegan el pase a la próxima ronda en cerrada definición por penales. El loco Abreu, último ejecutante de la serie, camina rumbo al arco para ver si logra sellar la historia a favor de los charrúas. La cámara enfoca unos instantes la cara de su compañero de equipo Diego Forlán, quien pide como en un rezo: "Que no la pique, que no la pique". Pero a Abreu no le dicen el loco en vano. Y la pica. Es decir la tira al medio, alta, muy despacito. Casi una burla para un arquero que va hacia su derecha. Gol, clasificación y delirio.

¿Cuántas veces mirando una definición por penales te preguntaste por qué los arqueros no se quedan más veces parados en el medio si tantos pateadores eligen esa dirección para sus tiros? Si optaran por permanecer inmóviles en el centro quizás atajarían más penales.

Sin embargo, esta idea que nos hacemos no es cierta. Los economistas André Chiappori, Steven Levitt y Timothy Groseclose llevaron a cabo un muy exhaustivo estudio, teórico y empírico, en el cual reivindican la intuición que guía el comportamiento de los jugadores en una definición por penales.

Para ello estudiaron 459 tiros penales ejecutados por 162 jugadores distintos en los campeonatos de primera división de Francia e Italia. Allí observaron que los ejecutantes optaron 206 veces por patear a su izquierda, 174 veces a la derecha y 79 al medio. Por su parte, los arqueros se arrojaron 260 veces a la izquierda del pateador, 188 veces a su derecha y sólo 11 veces se quedaron en el centro.

A primera vista, esta información parece desestimar las estrategias elegidas para patear. Sin embargo, no es tan así. La investigación muestra que, independientemente de en qué dirección se ejecuta el tiro, las probabilidades de convertir un penal son de 75%. Y lo mismo ocurre con los arqueros: tienen 25% de chances de contener el tiro sin importar hacia dónde se arrojen.

Desde el punto de vista teórico, esto demuestra que tanto guardametas como pateadores están eligiendo correctamente su estrategia. Como no hay manera de incrementar la probabilidad de éxito de cada uno, se obtiene así lo que en la jerga especializada se denomina "equilibrio de Nash", algo que hemos visto en la primera sección.

Técnicamente, el equilibrio se da en lo que se denomina "estrategias mixtas". Y se llama así porque consiste en que uno puede elegir cada opción con determinada probabilidad. Para entender de qué se trata no hace falta adentrarnos demasiado en la teoría sino recordar otro juego muy común entre los niños: "Piedra, papel o tijera". Como sabés, en él no existe una única estrategia ganadora. Lo que hacés es no jugar siempre lo mismo sino ir cambiando casi al azar.

Todo aquel que haya jugado un campeonato de varios penales sabe qué es lo que uno hace: ir variando a dónde patea. Pero no lo hace en proporciones iguales, como ocurre en "Piedra, papel o tijera", sino en base a la habilidad personal para dirigir el balón hacia uno u otro lugar.

Chiappori y sus amigos incorporaron algunos de estos elementos a su análisis teórico,

con arduas y aburridas matemáticas. En primer lugar, establecieron que los ejecutantes poseen un lado natural hacia el cual se sienten más cómodos pateando. (En la realidad, ello depende de si son diestros o zurdos ya que lo natural es cruzar el remate). En segundo término, que aun cuando el arquero adivine el lado es posible convertir, y ello es más sencillo si se optó por dirigir el penal hacia donde tiene más precisión (el lado natural). Finalmente, incluyeron el hecho de que si el arquero equivoca el lado, el tiro es gol seguro (no se tuvieron en cuenta en el análisis los penales desviados), a menos que el disparo vaya al medio, en cuyo caso tiene alguna chance de desviarla con los pies.

Si al "juego de los penales" en su versión más sencilla, que funciona casi como el "Piedra, papel o tijera", se le agregan estos condimentos el resultado teórico predice lo siguiente:

- 1. el arquero se arroja más hacia el lado natural del ejecutante;
- 2. el pateador elige más veces tirar a su lado natural, pero menos que las que el arquero se arroja hacia allí;
- 3. el total de tiros al medio será mayor que la cantidad de veces en que el arquero permanece en el centro.

Si te fijás más arriba, esto es precisamente lo que ocurre en la práctica. La teoría termina por confirmar que tantos años de penales han llevado a los jugadores a establecer estrategias de equilibrio aun sin saber bien cómo o por qué y aunque a veces como espectadores nos parezca exactamente lo contrario.

9.7. Que la casa la ponga otro

Las "ventajas" de organizar la Copa del Mundo

Si bien algunas veces la sabiduría popular tiene razón, hay otras donde un análisis más riguroso parece contradecir al imaginario colectivo. Por ejemplo, cuando un país es seleccionado como sede para celebrar un evento deportivo de carácter internacional, lo primero que se piensa es que esto redundará en un fuerte beneficio económico para él.

Sin embargo, frente a tantos cálculos optimistas, Victor Matheson revisa diversos estudios basados en análisis de los resultados palpables posteriores y aconseja cautela. Dentro de los espectáculos analizados están las Copas del Mundo de 1994 y 2002, el Abierto de Tenis de los Estados Unidos, el Superbowl y algunas olimpíadas.

Por lo general, las estimaciones previas suelen calcular el beneficio económico de la siguiente forma: se suma la cantidad de visitantes que asistirán, los días que se quedarán y cuánto gastarán, y luego se tiende a multiplicar esa suma por algún factor, generalmente dos. Obviamente eso da como resultado una cifra positiva muy significativa.

Pero la metodología ignora varias cosas. Una de las más importantes es el costo de la infraestructura. Ésta muchas veces es específica, es decir, sólo sirve durante el período que dure el torneo en cuestión y luego no vuelve a tener uso intensivo. En otros casos, el costo de las construcciones es desmedido para hacer posible el cumplimiento de los tiempos lógicos.

También hay otros desvíos a tener en cuenta: por ejemplo, la abundancia de turistas puede desincentivar a los viajeros por negocios. Por ello, los análisis *ex post* (que se ocupan de estudiar los efectos de un suceso en vez de intentar predecirlos) utilizan el cambio del ingreso por habitante, del empleo, de las ventas y de la recaudación asociada a ellas, amén de la utilización de la capacidad hotelera, etc. Y lo que se halla generalmente es que casi no hay eventos que posean un impacto económico claro y favorable. De hecho, cuanto más grande es el evento peor puede ser su impacto (cuanto más se sube más duele la caída, dice el saber popular). Y esto es aun más grave para el caso de las naciones en vías de desarrollo, donde las necesidades de inversión para constituirse en sede suelen ser dramáticamente distintas de lo que precisan esos países para su crecimiento sostenido. Un claro, aunque tardío, llamado de atención para Sudáfrica. Y aun sabiendo que es difícil moderar los ánimos de "o pais mais grande do mundo" desde estas humildes páginas le aconsejamos a Brasil que proceda con cautela.

9.8. La invisible mano de Dios

Inglaterra y Argentina, lecciones recíprocas

Si la ciencia puede ayudar a los futbolistas a predecir las conductas de los árbitros, los futbolistas pueden devolverle una mano a la ciencia. Y quién otro que Diego Maradona para lograrlo. La mano de Dios trascendió tanto que hasta generó un influjo en la economía, paradójicamente en Inglaterra. Su máxima autoridad bancaria, Mervyn King, sorprendió a todo el mundo en mayo de 2005, cuando reconoció que el cambio que se había producido en la política monetaria de su país se parecía mucho a los dos goles con los que el astro argentino había dejado a la Corona británica sin Mundial en el 86.

Sin demasiada creatividad, sus ideas fueron englobadas dentro del nombre no oficial de "Teoría Maradona de la tasa de interés".

King usó el ejemplo del futbolista para mostrar cómo un Banco Central serio y creíble no debe hacer un esfuerzo exagerado para lograr los resultados deseados cuando las expectativas juegan el rol adecuado. Si el Banco Central tiene una elevada reputación por reaccionar de la manera correcta ante cada circunstancia puede darse una interesante paradoja: los mercados financieros anticipan lo que el Banco Central debería hacer y entonces reaccionan como si lo hubiera hecho aun cuando éste nunca haya actuado.

Para entender esto quizás haga falta una breve explicación sobre qué son los bancos centrales. Se trata de algo así como del banco de los bancos. De la misma manera que una persona deposita plata o pide un crédito en una institución financiera, los bancos lo hacen en el Banco Central. Éste establece la tasa de interés que paga por los depósitos que hacen en sus cuentas los bancos y también la que les cobra a éstos por prestarles fondos. Lo llamativo es que cuando altera estas tasas referenciales provoca un impacto en los bancos que a su vez modifican las tasas que pagan por los depósitos o cobran por los créditos de sus clientes.

Cuando la economía está anémica porque le falta crecimiento, el Banco Central baja sus tasas, de manera que bajen las tasas de los bancos. Así la gente tiene dinero disponible más barato para levar a cabo inversiones o endeudarse para consumir más y la economía se reactiva. Por el contrario, cuando existen presiones inflacionarias, el Banco Central sube su tasa referencial para moderarlas. Antes de que enarques las cejas leyendo este párrafo y te preguntes cómo es que el mundo terminó en una crisis global si todo es tan fácil, te aclaro que —como decía Tu Sam— el esquema "puede fallar". O mejor, dar lugar a ciertos comportamientos que si no se controlan terminan teniendo graves consecuencias.

Salvada la aclaración, en casi todos los países estas decisiones se toman de una manera muy transparente, con reuniones periódicas de los directorios, informes trimestrales muy exhaustivos y comunicados a la prensa acerca de la visión preponderante respecto de la economía que existe dentro de la institución y las acciones a tomar en base a ésta. Pero hace apenas unos años, el accionar de los bancos centrales era mucho más oscuro.

"En el primer gol, conocido como 'la mano de Dios', Maradona hizo un ejercicio al estilo de la antigua filosofía de 'misterio y mística' de los bancos centrales. Su acción fue inesperada, fuera de contexto y contra las reglas. Tuvo suerte de salirse con la suya", comenzó King en su analogía.

"Pero su segundo gol fue, en cambio, un ejemplo del poder de las expectativas en la moderna teoría de las tasas de interés. Maradona corrió 60 yardas desde su propio campo, esquivó a cinco jugadores y anotó el gol en el arco inglés. Lo verdaderamente destacable es que Maradona corrió virtualmente en línea recta, porque los defensores ingleses reaccionaron en función de lo que esperaban que hiciera su rival", siguió el funcionario, ante una audiencia todavía azorada.

"La política monetaria funciona de una manera similar. Los mercados financieros reaccionan de acuerdo con lo que esperan que haga el Banco Central. En los últimos años, el Banco de Inglaterra ha sido capaz de influir en la marcha de la economía sin aplicar grandes movimientos a la tasa de interés oficial. Ha corrido en línea recta para alcanzar sus objetivos (goles). ¿Cómo ha sido posible? Porque los mercados financieros no esperaban que las tasas de interés se mantuvieran constantes. Y estas expectativas fueron suficientes para estabilizar los gastos privados cuando la tasa de interés oficial se movía muy poco", concluyó King para ganarse el aplauso de la audiencia.

Sin tantas vueltas técnicas, podríamos decir que así como gracias a Maradona la Selección argentina ganó el Mundial en 1986, de la misma forma los ingleses lograron controlar la inflación sin haber tenido que elevar bruscamente su tasa de interés y, por ende, sin perjudicar las inversiones de mediano y largo plazo. ¿Quién podría decirse que salió ganando?

Mirando más de cerca esta dicotomía, es claro que para los ingleses uno de los dos goles del Diego simboliza el bien, y el otro simboliza el mal. Mientras para los argentinos el primer gol se trata de una picardía genial, para los ingleses representa el desdén por las reglas, la trampa.

Al conversar con ellos siempre me pareció que esta diferencia de percepciones se asienta sobre algo muy sencillo. En nuestro fútbol, si le hacen un gol con la mano a tu equipo insultás al referí. La figura de la autoridad está por encima de las reglas, y si no las puede hacer respetar es un error de él, no del que las violó. Para un inglés, las normas son las que rigen la interacción humana y el rol del referí es mediar cuando las partes no se ponen de acuerdo. En ese sentido, la mano de Dios les genera la misma perplejidad que un futbolista que pretenda anotar un gol corriendo con la pelota en brazos como si fuera rugby. Sencillamente está fuera de las reglas del juego.

Estudiando en Londres viví varios ejemplos de este principio en el que el respeto a las normas está por encima de la autoridad que debe garantizar su aplicación. Para que se den una idea, en Oxford Street, una atestada y angosta avenida comercial poblada de colectivos, los taxis pueden doblar en U. Lo hacen con respeto y buen timing y isin que nadie les toque bocina!. Pero aun cuando no haya policías para controlar, a ningún otro vehículo se le ocurre hacer una maniobra similar.

Cierta vez que había ido a visitar a alguien a Cambridge me tomé un taxi desde la estación de tren hasta su casa. Tenía poco dinero, por lo que pregunté al taxista cuánto me podía costar, a lo que respondió que no más de 5 libras. Como era lo que yo tenía en mi bolsillo, me lo tomé y empecé a transpirar mientras el taxímetro corría sin que llegáramos a destino. Al marcar 5 libras, el conductor lo apagó y dijo: "Mi error. El resto es a mi cargo".

En nuestro caso es como si todo el tiempo necesitásemos de alguien que nos diga que no tenemos que hacer cosas malas o que nos castigue si las hacemos (padres, policía, gobierno, juez, árbitro, cura, profesor), en lugar de ponernos de acuerdo y hacernos cargo de



Lecturas adicionales

Si te interesa el tema de la economía del fútbol en general, te recomiendo *Winners & Losers: The Business Strategy of Football*, escrito por Tim Kuypers —compañero mío en Londres y fanático del Liverpool— junto a Stefan Szymanski.

También el que publicó recientemente con el periodista inglés Simon Kuper (a quien podés leer los martes en *La Nación*) llamado *Soccernomics*.

Para entender por qué la gente ve fútbol:

- Bitter, C. y Saracut, J.: "Estudio de los determinantes de la recaudación de los partidos de fútbol de primera división argentina", tesis de graduación de la Universidad Torcuato Di Tella, 1997.
- Kuypers, T.: *The Beautiful Game? An Econometric Análisis of Why People Watch English Football*, University College London Discussion Paper 96-01, 1996.

Otros de los trabajos mencionados son:

- Ben-Naim, E., Vazquez, F. y Redner, S.: "Parity and Predictability of Competitions", *Journal of Quantitative Analysis in Sports*, vol. 2: Iss. 4, Article 1, 2006.
- Chiappori, A., Levitt, S. y Groseclose, T.: "Testing mixed-strategy equilibria when players are heterogeneous: The case of penalty kicks in soccer", *American Economic Review*, vol 92, 2002, pp. 1138-1151.
- Matheson, V.: "Mega-events: The effect of the world's biggest sporting events on local, regional, and national economies", College of the Holy Cross, Department of Economics Faculty research series, paper 06-10, 2006.
- Garicano, L. y Palacios-Huerta, I.: "Sabotage in tournaments. Making the beautiful game a bit beautiful", Fundación de Estudios de Economía Aplicada, documento de trabajo, marzo de 2006.
- Witt, R.: "Do players react to anticipated sanction changes? Evidence from the English Premier League", *Scottish Journal of Political Economy*, 52, 2005.

Muchos mitos son analizados por

Andersson, P., Ayton, P. y Schmidt, C.: *Myths and Facts About Football: The Economics and Psychology of the World's Greatest Sport*, Cambridge Scholars Publishing, 2008.

Finalmente, en internet encontrarás muchas referencias a la charla de Mervyn King, tanto en inglés como en castellano.

LA ARGENTINA, EL CORTO PLAZO Y LA COOPERACIÓN



En una entrevista gráfica, el futbolista Guillermo Barros Schelotto sostuvo que la principal falla que ve en los jóvenes jugadores pasa porque "hay más preocupación por el lucimiento personal que por lo beneficioso para el equipo". Y Daniel Arcucci, periodista de *La Nación*, escribió: "A Messi lo seguimos insultando... enrostrándole su actuación en el seleccionado en vez de crearle las mismas condiciones que en el Barça. ¿Apostó por él algún argentino, club o persona, en el momento en que necesitaba apoyo? Más allá de las economías, el largo plazo no es precisamente una virtud de nuestras tierras".

10.1. Prisioneros del corto plazo

¿Qué nos hace falta para cooperar en la Argentina?

Discutir hoy sobre el rol que debe tomar el Estado en diversos asuntos, o preguntarse hasta dónde debería intervenir en cada área son hoy cosas comunes. Te parece natural pensar que hay un Estado porque no conocés ningún país que no tenga uno. Sin embargo, el Estado no existió siempre; y los filósofos políticos de los siglos XVII y XVIII tenían una suerte de obsesión acerca de su surgimiento. Para ilustrarlo usaban la metáfora de un pacto entre los miembros de una sociedad mediante el cual se crea una autoridad aceptada por todos.

Para algunos de ellos, como Hobbes, el ser humano es intrínsecamente malo. Antes de la instauración de ese gobierno por contrato, el hombre vive en un estado de agresión generalizada y sin reglas, y el Estado viene a ordenar el caos. En cambio, para otros, como Locke, los hombres son naturalmente pacíficos. Lamentablemente, de tanto en tanto la sana convivencia se ve gravemente alterada. Y es para evitar las consecuencias de esto último que la sociedad se somete voluntariamente a una ley común. En una postura intermedia parece haberse colocado Juan Domingo Perón cuando sostuvo que "El hombre es bueno, pero si se lo vigila es mejor".

Lo cierto es que el hombre es un ser social y que nuestras sociedades están basadas en reglas de comportamiento común. Podemos discutir de vez en cuando con el prójimo, obviar a veces el cumplimiento de ciertas normas (como habitante de este país, eso lo tendrás bien claro) y hasta entrar en guerras. Pero aun con estos lapsus, los seres humanos vivimos en gigantescos hormigueros y nos atenemos a reglas de interacción. Muchas veces las mismas se encuentran escritas y hasta sancionadas como leyes. Pero otras son acuerdos meramente tácitos, consentidos por todas las partes casi sin una negociación previa que se recuerde.

Podemos decir así que nuestras sociedades están basadas de manera sustancial en la cooperación. Ello ha llevado a muchos pensadores a preguntarse cómo surge este estado de colaboración en un mundo de gente interesada en sí misma y sin ninguna autoridad que se lo imponga con claridad.

Un artificio inventado en 1950 y llamado "Dilema del prisionero" ha sido crucial en muchas investigaciones de la Teoría de los Juegos para analizar esta cuestión. En el mismo dos individuos son apresados, alojados en celdas separadas e interrogados acerca de un crimen. Claramente ninguno va a declarar en su contra, pero sí pueden llegar a responsabilizar al otro. Si se acusan mutuamente ambos van a la cárcel por tres años. Si uno acusa al otro pero el otro permanece en silencio, este último va a la cárcel por cinco años y el delator sale libre. Si logran no acusarse mutuamente van presos solamente por un año.

El análisis racional sugiere que ambos se acusarán. Es sencillo entender por qué: solos en nuestra celda y sin poder coordinarnos siempre nos conviene acusar al otro. Ello es así independientemente de lo que él decida: si permanece callado, me voy libre; y si me acusa reduje mi condena a tres años en lugar de cinco. Sin embargo, si ambos pudieran confiar y cooperar para no acusarse saldrían al año. El dilema resulta evidente. ¿Pero cómo es posible que surja esa cooperación, esa suerte de contrato entre ambos, si no pueden verse para acordarlo?

Para analizar este problema el matemático y politólogo Robert Axelrod organizó algo extraño: dos grandes torneos del Dilema del Prisionero. Cada participante enviaba una instrucción o estrategia muy sencilla para jugar el juego. Y luego Axelrod ponía a jugar las distintas estrategias entre sí para ver cuál emergía victoriosa. Por ejemplo, alguien podía elegir siempre delatar o siempre cooperar, o alternar entre ambas posturas, o lo que se les ocurriera a los expertos. Y el ganador era aquel que lograba irse con la menor condena de años de cárcel.

Después de miles de juegos, la estrategia ganadora en ambos torneos fue la denominada "reciprocidad". Se trata de arrancar con una muestra de buena voluntad, es decir cooperando la primera vez, y luego hacer exactamente lo mismo que hizo el rival en la movida anterior. La gran ventaja de esta estrategia está en no intentar someter a los demás sino en darles señales de buena fe para que cooperen con confianza.

Si existe la reciprocidad, la decisión del otro de no cooperar se le vuelve en contra a futuro ya que su traición inicial es castigada. Y se logra así un resultado muy interesante: la cooperación generalizada emerge sin que exista ningún vínculo de confianza previa entre los jugadores ni una autoridad externa que la imponga. Surge espontáneamente.

Fijate que esta estrategia tan sencilla implica, de acuerdo con Axelrod, los siguientes principios: 1) no seas "vivo" ni te aproveches de la buena voluntad de los demás para traicionarlos; 2) devolvé tanto la cooperación como la traición; y 3) que tu comportamiento tenga un patrón claro para el otro.

Es interesante notar algunas circunstancias que hacen que la reciprocidad y la cooperación florezcan. En primer lugar, es fundamental que los jugadores crean que van a interactuar (es decir jugar varias veces el juego) durante un tiempo indeterminado, desconocido por ambos. La lógica es la siguiente: si saben que es la última vez, prima el razonamiento de que siempre es mejor acusar. Pero si hay probabilidades de seguir jugando, permanecer callado hoy envía una señal al otro para la próxima ronda. La intuición es clara: si nunca te vas a volver a cruzar con el otro, traicionarlo no tiene costo, pero en caso contrario puede perjudicarte a futuro.

En segundo lugar, la relevancia asignada a los próximos encuentros debe ser significativa. Dicho de otra manera, el resultado del juego de mañana tiene que ser casi tan importante como el de hoy. Si no lo es, triunfa el cortoplacismo y ambos se acusan mutuamente intentando salvar el pellejo. En ese sentido, que no me importe el futuro es similar a que la probabilidad de volver a cruzarte con el otro sea baja. Reduce el costo que asumís por tus acciones.

Finalmente, también resulta fundamental saber que la traición del otro se debe a su propia decisión y no a condicionantes externos. Porque si no el castigo de la reciprocidad no se termina de comprender adecuadamente.

Ahora pensá ya no en estos juegos de científicos sino en la sociedad argentina, e imaginate que lo que llamamos cooperación es el cumplimiento de las normas de convivencia y el respeto por las leyes. Si el contexto es muy impredecible ocurren tres cosas. Primero, no está claro que la gente con la que interactúo hoy vaya a ser la misma que mañana, salvo para el núcleo más cercano. Segundo, las preocupaciones presentes y la imprevisibilidad del futuro hacen que el resultado inmediato sea mucho más significativo que el de los juegos futuros. Finalmente, ante tantos problemas generales es difícil determinar si el otro incumple por su propia naturaleza o porque una situación ajena a él lo llevó a ello. No parece una situación

como para que el apego a las normas y la cooperación se fortalezcan, ¿no?

Quizás la base de nuestros problemas no radica en explicaciones simplistas como la viveza criolla o en que somos descendientes de españoles e italianos. Ni esos pueblos tienen nuestro mismo comportamiento; ni los argentinos dejamos de cumplir sus reglas cuando nos vamos a vivir a esos países. Por ello, es probable que algunos de nuestros comportamientos que más detestamos sean una reacción ante un medio ambiente complejo.

El experimento de Axelrod muestra cómo, bajo ciertas condiciones del entorno, la cooperación puede surgir en una sociedad. Ello puede ocurrir a través del tiempo porque a los que engañan les va peor, e incluso lograrse más rápido si los actores pueden ver y aprender de los demás. Pero para que se dé este resultado de mejor y más fructífera convivencia, algunos deben comenzar el juego cooperando. Ésa es quizás la tarea más difícil... ¿estás dispuesto a hacer tu parte?

10.2. Vivos pero incómodos

Premios y castigos como motor de la cooperación

En el ámbito de la economía experimental existe un juego llamado "Bien público" y funciona de la siguiente manera. Supongamos que hay cinco jugadores que al principio reciben 10 pesos cada uno. Pueden elegir entre guardarse todo el dinero o donar una fracción para fondear un proyecto común. La peculiaridad es que por cada peso cedido por alguno, todos los integrantes perciben 40 centavos.

Así, si cada jugador cediera por ejemplo 5 pesos, todos terminarían con 15 pesos. ¿Cómo? Empiezo con 10 pesos, dono 5, me quedan 5. Pero en total se donaron 25. Y como por cada peso cedido cada uno recibe 40 centavos, ahora recibo 10 pesos. Está claro que cuanto más generosos son todos, mejor es el resultado final.

Sin embargo, la trampa radica en que si uno se hace el vivo y no entrega nada, igual recibe los 40 centavos por cada peso donado por el resto. ¿Se entiende? De esta manera, si cuatro de los cinco participantes donan 5 pesos y el quinto no dona nada, en total se juntan 20 pesos. Como por cada peso cedido, cada uno recibe 40 centavos, se le entregan a cada uno 8 pesos adicionales. Entonces los cuatro que donan terminan con 13 pesos y el que no donó termina con 18 pesos.

Como ves, el que usa la viveza criolla puede terminar mejor que los demás. Es injusto, pero así funciona el juego. Y también otras cosas.

Ahora salgamos por un instante de los experimentos. Pensemos, por ejemplo, que con las donaciones se está contribuyendo a construir espacios verdes, o con los impuestos a equipar hospitales, o que la porción entregada equivale a un esfuerzo personal para cuidar el medio ambiente. La similitud es clara: si el resto paga por tener una plaza cuidada o por tener mejores hospitales o contaminar menos, el que no contribuye igual se beneficia. ¿Te suena familiar?

Pero hay un inconveniente adicional. Cuando el juego se hace una sola vez, se aprecia que el nivel de cooperación (medido como porcentaje del total recibido que se dona) es en promedio de un 50%, con algunos que se hacen los vivos y no donan nada. Y a medida que el juego se repite comienza a ocurrir algo más: la cooperación empieza a reducirse en forma paulatina. Así, al cabo de 10 rondas, la mayoría de los participantes no contribuye en nada y el resto lo hace en menor medida. El promedio aportado se reduce de un 50% a menos del 15%.

Es como si las personas, en lugar de aprender que cooperando estarían mejor, vieran que es posible salirse con la suya sin colaborar, iaunque el resultado general sea que todos terminan peor!

Sin embargo, sólo se necesita una variante en las reglas para que la conclusión se vea alterada. En la ronda número 11, se les anuncia a los jugadores que van a tener la posibilidad de castigar a los vivos si pagan un costo individual. Es decir que, por ejemplo, alguien puede pagar 2 pesos para poder castigar a otro que no quiso colaborar con el bien común. Automáticamente, la cooperación sube al 65%. Y lo más llamativo es que los castigos se utilizan con asiduidad y en las rondas subsiguientes la cooperación se eleva de manera permanente hasta superar el 90%.



10.3. La venganza altruista

Cómo funciona el resarcimiento a través del castigo

Un grupo de economistas, médicos y psiquiatras diseñó un juego muy especial. Mientras los catorce participantes jugaban, se analizaban sus cerebros a través de una tomografía de emisión de positrones, una técnica de la medicina nuclear que provee imágenes tridimensionales de procesos funcionales internos de nuestro cuerpo. Con eso, los investigadores podían ver las reacciones de sus cerebros en vivo y en directo.

En el juego en cuestión hay dos participantes, A y B. Primero se le entregan 10 pesos a cada uno. Luego A puede elegir quedarse con sus pesos, en cuyo caso el juego termina, o enviárselos a B. Si hace esto último, cada peso que le manda se multiplica por 4, con lo cual a B le quedarían 50 pesos (los 10 que tenía más los 40 de A). Ahora B debe optar entre quedarse con sus 50 pesos o compartir la mitad con A. Está claro que si B los comparte, cada uno se queda con 25 pesos, con lo cual están mucho mejor que al principio.

El problema es que B puede tener la tentación de replicar la actitud de A y quedarse con los 50 pesos para sí. Y si A anticipa esto, entonces se quedará con sus 10 pesos originales y no se habrá generado la secuencia que terminaba con la ganancia mutua.

Durante la experiencia se dieron varias situaciones. A veces se producía colaboración y todos terminaban mejor. Pero en muchos otros casos había tanta desconfianza que no se generaba ningún intercambio. Eso es lo que predice la teoría: si se juega una sola vez y no se despiertan vínculos, ambos son fríos y racionales y optan por no confiar.

Pero los seres humanos no somos máquinas de laboratorio: sentimos emociones e interactuamos cotidianamente con otras personas. De hecho, el análisis cerebral revela hasta los lugares del córtex que comandan algunas de nuestras relaciones con los demás. En este caso, cuando un jugador confía en el otro y comparte esperando reciprocidad se le ilumina una parte de la corteza media frontal, llamada área de Brondman.

El análisis de lo que ocurre dentro de nuestras cabezas también permitió hacer otra interesante observación, para lo cual se agregó un paso más al juego. Si B traicionaba la confianza de A y se quedaba con todo el dinero, se le permitía a este último penalizar a B.

El castigo no implicaba mejora de la situación de A ya que no recuperaba nada. Y en una versión del experimento A hasta debía pagar por ejercerlo. Tampoco le servía para enviarle una señal de cara al próximo episodio ya que no se repetía el juego entre ambos. Sin embargo, en general optaba por aplicar la penalización.

En esos casos, la tomografía de emisión de positrones muestra la activación de una región en el cerebro, el cuerpo estriado dorsal, que está relacionada con el placer y el procesamiento de recompensas (la visión de una comida rica, la perspectiva del sexo, o de las drogas para un adicto). Cuanto más intensa es la actividad en esa región, más termina el sujeto utilizando el castigo a pesar de que conlleve un costo personal.

Desde el punto de vista racional, está claro que no tiene mayor sentido gastar dinero en penalizar a alguien que no volveremos a ver. Sin embargo, y más allá de todo el frío cálculo, nuestra humanidad nos induce a otra cosa. Parecería que nuestro cerebro está preparado para obtener cierto bienestar a través de la venganza.

El motivo parece estar relacionado con la evolución humana. El hombre es un animal que a lo largo de su historia muestra un elevado grado de cooperación, y ésta ha jugado un rol significativo en su desarrollo como especie. Castigar con un costo personal es una forma altruista de intentar educar a quien no cooperó para que no repita su comportamiento con otros en el futuro.

Es, de alguna manera, como tomarnos el trabajo de enojarnos y tocarle bocina con ganas a alguien cuando vemos que estacionó en doble fila o que realizó una mala maniobra que podría haber ocasionado un accidente. Por más que el motor sea la bronca y nuestra reacción nos alivie, evolutivamente nuestra intención parece ser un poco más noble: no estamos alertándolo para que nos evite un problema (que ya nos ocasionó) sino reprimiéndole su desdén por los otros.

Claro que siempre hay casos extremos. Hay cerebros que parecen ocupados solamente por un gigantesco cuerpo estriado dorsal. Durante mi paso por el Ministerio de Economía he visto obsesiones casi inexplicables por penalizar a sectores rivales. Se ve que hay cabezas que, ante la posibilidad de castigar a otros, se iluminan por dentro más que un árbol de Navidad.

10.4. El cigarrillo social

Vicios y virtudes de los argentinos

De acuerdo con la Real Academia Española, vicio es:

- Falta de rectitud o defecto moral en las acciones.
- Gusto especial o demasiado apetito de algo, que incita a usarlo frecuentemente y en exceso.
- · Hábito de obrar mal.

En oposición a ello, se entiende como virtud:

- Recto modo de proceder.
- Disposición constante del alma para las acciones conformes a la ley moral.
- · Hábito de obrar bien.

A esta altura ya se habrán dado cuenta de que a los economistas las cosas del alma nos resultan demasiado abstractas. Tanto que muchos suelen decir que ni siquiera tenemos una. Es decir que las definiciones de arriba no nos sirven demasiado en nuestra tarea profesional.

Además, los economistas preferimos traducir todo a números que luego nos permitan ser más precisos en lo que describimos (o eso nos gusta creer). Expresamos los conceptos de alguna forma matemática y armamos modelos para pensar escenarios de lo que podría ocurrir en determinadas condiciones. Algunos colegas se toman la tarea muy a pecho, como un antiguo profesor que en plena clase nos dijo: "Si el modelo construido no se ajusta a la realidad, tanto peor... ipara la realidad!".

Esta tendencia a usar fórmulas es una patología extendida en la profesión, así que plantearemos una definición un tanto más económica de lo que son los vicios y las virtudes.

En estas nuevas acepciones, un vicio sería aquella acción que provee una moderada recompensa hoy pero que acarrea altos costos a futuro. Una virtud constituye exactamente lo contrario, ya que involucra un costo moderado hoy a cambio de una recompensa mayor en el largo plazo.

Así, el tabaquismo es claramente un vicio: el cigarrillo puede darte esa gratificación instantánea del humo ingresando a tus pulmones, pero a largo plazo aumenta el riesgo de contraer graves enfermedades. Hacer ejercicio es mucho menos placentero que sentarse con amigos a comer una picada regada con vino y algún asadito, y luego ver televisión o jugar a la Playstation, pero a la larga te sentirás mejor y probablemente vivirás mayor cantidad de años si llevás una vida más sana.

Con estas definiciones queda bien claro que cuanto más nos importe el futuro, más tenderemos a actuar virtuosamente. Pueden decirte que cada cigarrillo que te fumes reduce tu esperanza de vida en diez minutos, pero si el tiempo ganado vale poco contra el malhumor actual por no fumártelo seguirás adelante con el vicio.

Pensémoslo de otra manera: si vivieras en una isla que se encuentra sumida en guerra permanente, con tsunamis devastadores que azotan los centros urbanos, una falla geológica que la atraviesa y desempeñaras un trabajo con el índice de accidentes mortales más alto del planeta quizás preferirías aprovechar tus tardes entre cerveza y amigos que acudir al

gimnasio.

Las razones de tu decisión serían evidentes: hay tantos factores ajenos a tu control que amenazan tus probabilidades de disfrutar los lejanos beneficios del ejercicio que preferís la gratificación instantánea.

¿Y qué pensarías de los comportamientos generales de la gente en un país que sufre de crisis económicas sistémicas cada cuatro años? Claramente es menos grave que el ejemplo inventado del párrafo anterior, pero tampoco parece sencillo que sus habitantes se vuelquen al esfuerzo del largo plazo cuando todos sus planes pueden ser desbaratados por la próxima catástrofe económica.

Esto, de alguna manera, es la Argentina. Los argentinos tenemos cierta inclinación a perseguir los beneficios de corto plazo sin pensar en los costos futuros. Pero no es algo genético de nuestros habitantes sino una consecuencia del contexto en el que nos ha tocado actuar. Cuando nos cuesta ver cuáles son los beneficios de un esfuerzo o los costos potenciales de una mala acción, nos transformamos en seres más viciosos.

¿Necesitás una mano para imaginar esto desde una perspectiva individual? Pensá en un estudiante que se copia, un conductor que pasa un semáforo en rojo porque "está apurado", un comerciante que sube rápido los precios buscando ganancias inmediatas cuando crece el consumo, una familia de buen pasar que tiene una empleada doméstica en negro, un club de fútbol que vende a sus mejores jugadores jóvenes, el empresario que transa con el poder de turno a cambio de mejores condiciones para sí mismo, los medios que mienten por beneficios corporativos, un político que se corrompe, otro que fundamenta su ascenso político en las necesidades de los pobres a través del clientelismo, un candidato a presidente que no tiene una plataforma preparada, un ciudadano que se cuela en una fila, va por la banquina cuando la autopista está repleta, evade impuestos o soborna a policías para que no le apliquen una multa. Todos y cada uno de ellos tienen en común la búsqueda del resultado inmediato y el desdén por el futuro.

La motivación, excusa y hasta coartada que tenemos es que, dado que en el medio pueden ocurrir tantas cosas, es probable que las consecuencias negativas de nuestra actitud viciosa nunca nos alcancen. Y puede que esto sea cierto en el caso de las personas, pero lo que ocurre con los países es radicalmente distinto: no suelen desaparecer, por lo que el futuro siempre los alcanza. Y, tarde o temprano, la suma de estas actitudes genera costos sociales muy elevados. Así, la suma de las visiones miopes de cada uno de nosotros persiguiendo únicamente el beneficio individual e inmediato nos aleja de la virtud y nos transforma cada vez más en una sociedad viciosa. Es sumamente importante que comencemos a cambiar esta perspectiva antes de que tantos años de vicios dejen consecuencias irreversibles.

10.5. Partidos viciosos

El argentinismo en la política

Nuestra visión centrada casi exclusivamente en el corto plazo, esa urgencia por lograr resultados inmediatos en desmedro de sus consecuencias futuras, está en el corazón de muchos de nuestros problemas.

Seguramente se te pueden ocurrir muchos ejemplos de ello. Por su impacto en la sociedad, uno de los más relevantes lo constituye la alteración que han sufrido los partidos políticos. Y es imposible que una democracia funcione adecuadamente si sus principales partidos no lo hacen.

Éstos deben servir para elaborar una plataforma, una doctrina, e ir perfeccionándola a medida que los tiempos cambian. También deben formar cuerpos técnicos y dirigentes. Entonces, cuando la propuesta de un partido es la favorecida por el voto de la gente, llega al gobierno un proyecto amplio sostenido por ideas claras y gente capacitada. En este caso, es el partido el que lleva al presidente al poder y luego éste debe actuar en función no sólo de los límites que las instituciones democráticas le imponen sino también dentro del cauce de lo que el partido representa.

En el caso de nuestro país, los partidos no han escapado al deterioro que impone el foco en el corto plazo. Su lógica se ha invertido y se han transformado en meras maquinarias que se especializan en una sola cosa: intentar triunfar en los próximos comicios. Existe entonces un gran número de pequeños gerentes de la política que tienen una única estrategia ganadora: ir detrás del candidato mejor ubicado en las encuestas.

Ya no se trata de un partido que instala un candidato a presidente, lleva su nombre a las boletas y lo hace gobernar, sino de un individuo que es capaz de conducir al poder a un partido y a los que militan en él. Naturalmente, al transformarse en presidente, esa persona goza de un poder desmedido, incluso para modelar el credo partidario a su antojo. La política económica de Menem no tiene nada que ver con la de Duhalde o Kirchner. Sin embargo, todos son peronistas y sólo transcurrieron poco más de diez años entre sus mandatos. Y esta anomalía no es sólo propiedad del Partido Justicialista: en el caso de la UCR, pocas similitudes podrían hallarse entre los modelos económicos de Alfonsín y De la Rúa, a los que también separa apenas una década.

Esta primacía de lo táctico por sobre lo estratégico ha tenido ejemplos muy recientes en el ámbito de la discusión política. Si tuviéramos que elegir diez temas centrales con la capacidad de modificar sustancialmente nuestra sociedad en el mediano y largo plazo, probablemente sería difícil ponernos de acuerdo en el listado completo. Sin embargo, seguramente coincidiríamos en cuanto a algunos de ellos. Veamos:

- Una ley que regule los medios de comunicación marca el paso de cuáles son las nuevas tecnologías a adoptarse, determina cómo es el flujo de información tanto con otros países como dentro de la sociedad y puede lograr un mejor equilibrio en cuanto al peso de los medios a favor de la calidad democrática.
- Una reforma del sistema electoral que garantice que la voluntad de los ciudadanos no sea tergiversada en el momento de la emisión del sufragio (por ejemplo, el voto electrónico), que establezca reglas claras para el financiamiento de los partidos y el uso de la propaganda y que genere un sistema centrípeto (es decir, con bipartidismo o tripartidismo que tienda hacia el centro) es un elemento que también podría mejorar la calidad democrática.

- En un país con tanta producción de alimentos, donde la distribución del ingreso ha empeorado consistentemente en los últimos treinta y cinco años y donde existe la indigencia, una asignación universal por hijo que garantice el acceso de todos los niños a los recursos suficientes para irse a dormir bien alimentados resulta imprescindible.
- El sistema previsional equivale a un tercio del total del gasto de cualquier Estado moderno, y las jubilaciones y pensiones constituyen la manera de retribuir a quienes dieron parte de sí para la construcción de este país. Cualquier modificación en el mismo posee grandes impactos no sólo fiscales sino también humanos. Hoy y para las generaciones futuras.
- La profundización en términos de la igualdad de derechos y la adecuación de esta definición al cambio de los tiempos también es un elemento vital de cualquier sociedad. El matrimonio igualitario es un ejemplo de ello.
- Somos un país con historia inflacionaria pero también con décadas de política económica que privilegiaron lo financiero por sobre lo real. La discusión acerca de la calidad de independencia del Banco Central que se precisa para tener una economía más sana, con crecimiento sustentable e inflación moderada es de las más relevantes que se pueden dar en el ámbito económico.

Seguro que están pensando "¿pero no acaba de encarar nuestro sistema político todas estas cuestiones?" Sí, las hemos tratado. Pero de una manera viciosa, más por motivos tácticos que de estrategia a futuro. Nadie, ni en el gobierno ni en la oposición, intentó buscar consensos para definir estos temas importantísimos que afectan el presente y el futuro de todos los argentinos. Todas las leyes relacionadas con estos tópicos se votaron rápidamente y en un par de sesiones del Congreso buscando más el efecto mediático que una solución rigurosa e integral. Y lo peor de todo es que nuestro mismo carácter cortoplacista nos permite justificar este apuro: nos resulta impensable que dos gobiernos seguidos, de extracciones diferentes, puedan tener continuidad en los proyectos que necesitan más de cuatro años para tomar forma, y por ende no nos llama tanto la atención el descuido con el que se votan leyes.

Y es que el vicio no es sólo cosa de los dirigentes. Los votantes actuamos de la misma forma: pretendemos que el político elegido solucione todos nuestros problemas de inmediato. No tenemos paciencia para las políticas a largo plazo, aunque las reclamemos.

Las generaciones más jóvenes tenemos la obligación de modificar esta perspectiva. Deberemos aceptar que no va a haber una tranormación radical con un cambio de gobierno: no vamos a solucionar todo del día a la noche. Habrá que votar apoyando a aquellos políticos que tengan proyectos a largo plazo, y habrá que ser pacientes si no vemos resultados inmediatos.

Tenemos que pensar con un espíritu similar al que se utilizaba durante la construcción de catedrales en el Medioevo: como el arquitecto que empezaba la obra sabía que no la iba a ver terminada, estaba obligado a formar a un discípulo para que la continuara; e incluso los artesanos que moldeaban las estatuas de la nave principal estaban sujetos a formar a otros artesanos que en el futuro se encargarían de esculpir las que ocuparían el primer piso.

Desarrollarnos como país lleva años de trabajo continuo. No llegaremos al primer mundo con fanfarrias y serpentinas de colores como si fuéramos el cliente 100.000 de algún comercio, sino paulatinamente. De la misma forma en que vemos crecer a los niños: súbitamente nos damos cuenta de que ya son grandes, aunque no podamos decir en qué momento exacto se produjo el cambio.

10.6. Si las ganas no alcanzan...

Cómo comprometerse con el cambio

Cuando llegó a los 102 kilos, mi amigo Esteban se propuso bajar de peso. Para eso, se unió a un grupo de conocidos que se juntaban una vez por semana a entrenar y después iban a jugar al fútbol en un club. La cuota mensual era relativamente barata, alrededor de los 100 pesos. Al cabo de un mes y medio, abandonó el entrenamiento al que, de todos modos, había faltado la mayoría de las veces. Por supuesto, no bajó ni un solo kilo.

Esteban asumió que había una traba en su cabeza que explicaba su fracaso: el hecho de pagar poco por su tratamiento para adelgazar le hacía no valorarlo lo suficiente. Así fue como apostó por una solución más sofisticada. Se inscribió en una clínica que lo sometía a mediciones periódicas de su grasa corporal y a entrenamientos diarios, y que además le costaba más del doble que el club. Esteban nunca faltó y en poco tiempo bajó 10 kilos.

La pregunta es: ¿se habría comprometido con el primer entrenamiento si la cuota hubiese sido más alta? Seguramente.

Existe en internet un sitio llamado StickK.com. En inglés, el verbo "stick" significa tanto comprometerse como persistir. Al entrar en la página, el usuario ingresa y escribe cuál es su meta para un plazo estipulado: dejar de fumar, hacer ejercicio con regularidad, terminar un trabajo. Se elige un referí online que supervisará el proceso y además se deposita una suma de dinero que se perderá en caso de no cumplir con la meta.

Esa plata puede ser una donación, ya sea a una ONG o hasta a un enemigo, o un dinero que recuperarás para gratificarte con algún placer si cumplís tu cometido. Todo sea por encontrar un estímulo que te fuerce a cumplir con el compromiso.

Modificar conductas personales siempre es complejo, pero el mayor desafío es cambiar nuestros comportamientos sociales. Y para ello deben existir incentivos. El buen funcionamiento de una sociedad depende en buena medida de un sistema de premios y castigos que sea creíble.

Muchas veces nos entristecemos pensando que ciertos problemas están enquistados para siempre. La propensión al corto plazo, a no cumplir las reglas, a ser ventajeros o corruptos. Algunos ceden a la tentación de pensar que estas falencias pueden corregirse con medidas extremas como autoritarismos, tutelas externas, castigos durísimos. Sin embargo, las soluciones deben y pueden venir desde adentro. Pequeñas modificaciones pueden cambiar los comportamientos y esparcir una nueva lógica. Y como demuestran los experimentos que vimos, a veces los cambios se dan a una velocidad impensada.

Un intento interesante por formalizar estas cuestiones lleva la firma de Ross Hammond. Así como también se focalizó en obesidad, etnocentrismo y más recientemente en la gripe A, Hammond produjo un trabajo muy interesante sobre la corrupción para el Brookings Institution en Washington. Creó un mundo virtual poblado por dos tipos de agentes: ciudadanos y burócratas. Cada uno de esos agentes tiene su propia susceptibilidad a la corrupción y su propia red de amigos.

Toda vez que un ciudadano se encuentra con un burócrata, llevan a cabo una transacción. Si los dos se portan de manera corrupta, ambos reciben un soborno. En cambio,

si uno de los dos agentes promueve la corrupción y el otro es honesto, éste último lo reportará ante una autoridad invisible.

Ningún agente sabe a priori cómo es el otro ni cuántos agentes son honestos o corruptos. Tampoco conoce con exactitud después de cuántos reportes sobre comportamientos corruptos terminará en la cárcel, o qué están haciendo los otros agentes. Sólo sabe lo que le ocurrió recientemente a sí mismo y a su red de amigos. Si de repente muchos de sus amigos fueron a la cárcel, supondrá que la cosa está más difícil porque hay más gente honesta o las leyes se cumplen más asiduamente. Y entonces se portará de manera más honesta. En otras palabras, los agentes tienen un comportamiento fluctuante e información limitada. Actúan sobre la base de lo que en economía se llama "racionalidad acotada".

Hammond no tenía idea de qué depararía el esquema inventado cuando simulara la dinámica de todos los agentes. Sin embargo, se sorprendió cuando, tras un comienzo con registros verosímiles de grandes sobornos y cortas estadías en la cárcel, su sociedad artificial se dirigió rápidamente hacia una honestidad casi perfecta.

Así fue como ejecutó la simulación una y otra vez, siempre desde un punto de partida elegido al azar. En algunas ocasiones, el equilibrio honesto llegaba casi al instante, y en otras tardaba varias horas, pero llegaba.

Hasta que descubrió que el punto de quiebre era siempre el mismo. En determinado momento, un número de agentes corruptos, con red de amigos amplia, empezaba a caer en la cárcel. De esa manera, los agentes se iban enterando de que sus amigos estaban presos y deducían que era cada vez más probable que les tocara interactuar con agentes honestos que los reportarían ante la autoridad. Esta posibilidad los llevaba a comportarse de manera honesta, por lo que se comenzaba a alimentar el círculo virtuoso en el que el comportamiento corrupto cada vez tenía más chance de castigo que de beneficio.

La mejor noticia que le dieron las simulaciones fue que, por más enquistada que estuviese la corrupción, en ningún caso se trató de una situación definitiva. Desde este lado, el de los humanos en el mundo real, podemos ver cuán poderoso puede ser el cambio general si, aunque sea, empieza por unos pocos. Incluso por uno mismo y sus amigos.

Lecturas adicionales

El siguiente libro es ya un clásico:

Axelrod, R.: The Evolution of Cooperation, Nueva York, Basic Books, 1984.

Y podrás encontrar algunos de los juegos comentados acá en:

Motterlini, M.: Economía emocional, Barcelona, Paidós, 2008.

Estas dos publicaciones son un poco más técnicas:

Hammond, R.: "Endogenous dynamics of corruption", *Brookings Institution Center on Social and Economic Dynamics Working Paper* 19, 2008.

De Quervain, D., Fischbacher, U., Treyer, V., Schellhammer, M., Schnyder, U., Buck, A. y Fehr, E.: "The neural basis of altruistic punishment", *Science*, 2004, vol. 305, No 5688, pp. 1254-1258.

Epílogo

Has llegado al final de este libro. Espero que te haya entretenido, y que al dejar atrás la última página lo hagas con más pena que alivio.

Creo que después de compartir este tiempo juntos podemos ponernos de acuerdo sobre algunas cosas. La economía tiene sus fallas; los economistas aun más. Pero muchos de los desarrollos de esta disciplina pueden servir para echar algo de luz sobre cuestiones relevantes de nuestras existencias.

La mejora en el estándar de vida de gran parte del planeta es un fenómeno bastante reciente. Un número significativo de países ha visto incrementado su bienestar en los últimos dos siglos y medio. Y aun así, una de cada seis personas en el mundo sufre el hambre y la miseria extrema.

Éste es el gran desafío que enfrentamos como humanos. Y deberemos hacerlo en un entorno cada vez más complejo: ya no se trata sólo de cómo redistribuir sino de cómo cambiar nuestra forma de producir para no acabar con los recursos que nos provee la Tierra.

El descuido y la dilapidación tienen costos muy elevados, tanto para los más vulnerables de hoy como para las generaciones futuras. Va a ser necesario moderar nuestro consumo, que en muchos lugares y aspectos es hoy excesivo mientras en otros es claramente insuficiente. Afortunadamente, un gran número de investigaciones actuales parecen mostrar que la reducción y el reequilibrio de ese consumo no tienen por qué traer aparejadas cuantiosas mermas en el bienestar o mejoras de unos a expensas de otros. Sabiendo más claramente qué consumir, alentando el crecimiento de la calidad de vida de los más desaventajados y priorizando otras cosas en la vida, es probable que todos podamos sentirnos más plenos.

La transición hacia nuevas tecnologías para producir de manera más limpia es, sin embargo, costosa. Y una crisis económica mundial no parece el mejor entorno para que se tomen decisiones que impliquen gastar más, aun cuando su objetivo sea reducir el impacto ambiental.

Lo ocurrido en estos años con el descalabro financiero global también tiene que servirnos de lección. El desarrollo de instrumentos de inversión cada vez más complejos y la falta de regulación adecuada, sumados a una naturaleza humana que no es abarcable en su totalidad por la teoría económica, han generado y seguirán generándonos grandes dolores de cabeza.

Este mundo, en su condición de contexto, presenta para nuestro país oportunidades y riesgos. A pesar de los factores externos, la posibilidad de aprovechar las circunstancias favorables y evitar los potenciales inconvenientes depende en gran medida de nuestro propio comportamiento. Y no sólo el de los políticos o los gobernantes sino el de la sociedad en general.

Para cambiar nuestra historia reciente y dejarles a nuestros hijos y nietos un futuro mucho mejor que el que se puede entrever desde las circunstancias actuales, deberemos ser capaces de abandonar nuestra tendencia a pensar preponderantemente en el corto plazo.

Si reducimos nuestro nivel de ansiedad por alcanzar el objetivo final pero tenemos siempre presente el rumbo con cada paso que damos, vamos a acercarnos cada vez más rápidamente al lugar que añoramos para todos los argentinos.

