

Congreso
La Escuela Austríaca en el Siglo XXI

Economía de los Sentimientos
Entre Adam Smith y Sigmund Freud
Por Martín Simonetta

Abstract

En las últimas décadas, la fertilización cruzada entre la economía y la psicología ha tomado auge a partir de las investigaciones de intelectuales como Gary Becker (1992) y Vernon Smith (2002) que han sido reconocidos con el Premio Nobel de Economía.

El presente paper analiza desde una perspectiva económica cuestiones tradicionalmente estudiadas por la psicología: relaciones de convivencia y utilidad marginal; autonomía económica de la mujer e impacto en la pareja; perfiles de personalidad y propensión al riesgo; competencia reproductiva; ocio y rendimientos marginales decrecientes; capital emocional; entre otros.

La praxeología, como rama del saber, ha sido precursora en el análisis de los procesos psicológicos que existen detrás de la acción humana a nivel consciente, tal como se observa en la obra de Ludwig von Mises. Asimismo, ha identificado dentro de su ámbito a la cataláctica como un aspecto específico, enfocado en los intercambios.

Pero el cruce entre la economía y la psicología recién comenzó a alcanzar una mayor masividad unas pocas décadas atrás. Al mismo tiempo, la comprensión de la lógica de la acción humana, se extendió al análisis de otras ciencias sociales. De esta forma, la ciencia política, la sociología, la historia, por ejemplo, se nutrieron del axioma de maximización de la utilidad individual -es decir que el hombre a nivel consciente actúa para pasar de una situación menos satisfactoria a una más satisfactoria- y lo hicieron propio.

Entre quienes han tenido un mayor impacto, podemos mencionar al economista Gary Becker, quien -a comienzos de la década del 50- al escuchar en un curso universitario a su profesor Milton Friedman referirse al desarrollo de una economía útil para analizar la vida real quedó perplejo y motivado para avanzar en la aplicación del análisis económico a otras áreas de análisis.

En este marco, escribió su tratado sobre la familia en 1981 que lo hizo merecedor del Premio Nobel de Economía en 1992. Becker analizó, desde un punto de vista económico, temas tales como el capital humano, el delito, la discriminación por sexo o raza, entre otros.¹ A partir de este enfoque, observó, por ejemplo, cómo, en lo que al crimen se refiere, sería más probable que una persona actúe criminalmente si confluyen tres condiciones: probabilidad de captura baja, duración de la sentencia o castigo bajo, y beneficio económico alto por violar la ley. En esas circunstancias, el crimen es esperable y racional en términos costo-beneficio.

En el año 2002, también fueron reconocidos con el Premio Nobel en el área el economista Vernon Smith y el psicólogo Daniel Kahneman, en ambos casos debido a la integración de la investigación psicológica en la ciencia económica. En el caso de Vernon Smith, profesor

¹ Algunas de sus obras son: "Tratado sobre la familia", Alianza Editorial, 1987; El capital humano. Alianza Editorial, 1983, entre otras.

de Economía y Derecho en George Mason University, investigador del Interdisciplinary Center for Economic Science, y Fellow del Mercatus Center, Arlington, Virginia, se lo reconoció por haber establecido experimentos de laboratorio como una herramienta en el análisis económico empírico. Por su parte, Daniel Kahneman, junto con Amos Tversky y Richard Thaler, contribuyó a la creación de la denominada “behavioral economics” (economía de la conducta o del comportamiento) que enfoca en las causas profundas que motivan las acciones que se toman a nivel consciente.

Este noviazgo economía-psicología también incentivo decenas de obras en el terreno de la difusión con fuerte llegada en la opinión pública. Los recientes súper *best-sellers* “*Freakonomics*” y “*Superfreakonomics*”, escritos por Steven Levitt y Stephen Dubner, tratan de responder desde el análisis económico a preguntas tales como si resulta más peligroso una pistola o una piscina; qué es lo que tienen en común un maestro de escuela con un luchador de sumo; por qué continúan los traficantes de drogas viviendo con sus madres; en qué se parece el Ku Klux Klan a los agentes inmobiliarios.²

Desde el lado de las llamadas “ciencias duras”, emergió la llamada *Neuroeconomía*: es decir, la combinación de la neurociencia, la economía y la psicología aplicada al estudio del proceso de elección de los individuos. Esta rama del saber, analiza el papel del cerebro cuando los individuos evalúan decisiones, y categorizan los riesgos y las recompensas y cómo interactúan entre ellos, a través de la utilización de imágenes por resonancia magnética (IRM). Esta rama nació en 1998 a partir del trabajo de Paul Zak, biólogo y fundador y director del Centro de Estudios Neuroeconómicos de la Universidad de Claremont, California. También, en esta línea, el periodista Jason Zweig escribió el libro “*Su cerebro y su dinero: cómo la neuroeconomía puede ayudarle a hacerse rico*”, que alcanzó récords de ventas en el año 2007.³

Más recientemente, la obra “Economía Emocional” de Matteo Motterlini –profesor de Economía Cognitiva y Filosofía de la Ciencia en la Università Vita-Salute San Raffaele, de Milán- recorre este enfoque. Por ejemplo, entre sus conclusiones de Motterlini observa que existe una tendencia en el humano a realizar cuentas mentales separadas, a atribuir a la misma cantidad de dinero un valor monetario distinto, dependiendo de cómo han entrado su bolsillo y saldrán de él. Afirmo que también reaccionamos de diferente forma ante el riesgo si se nos presenta por el lado de las ganancias o por el de las pérdidas: las segundas molestan más que las primeras, aunque nos lleguen a gratificar, y preferimos hacer lo imposible para evitarlas.⁴

El ámbito de interrelación entre la economía y la psicología está mostrando una interesante fertilidad.

Inteligencia Emocional y Frontera de Posibilidades de Producción

En el año 1995, Daniel Goleman publicó su obra “Inteligencia Emocional” que explicó por qué algunas personas parecen dotadas de un don especial que les permite vivir bien aunque no sean las que más se destacan por su inteligencia; o por qué no siempre el alumno “más inteligente” termina siendo el más exitoso.

² Steven Levitt y Stephen J. Dubner, *Freakonomics*. Un economista políticamente incorrecto explora el lado oculto de lo que nos afecta. Ediciones B, 2005.

³ Jason Zweig, “Su cerebro y su dinero: cómo la neuroeconomía puede ayudarle a hacerse rico”. Simon & Schuster, 2007.

⁴ Matteo Motterlini, “Economía emocional”. Ediciones Paidós, 2008.

Hasta el momento el enfoque predominante en la “medición” de la inteligencia se centraba en una visión preponderantemente orientada al coeficiente intelectual (CI o IQ, en inglés). Casi de forma revolucionaria, Goleman rompió con tal consolidado criterio, lo cual puede observarse en su reflexión:

“uno de los secretos a voces de la psicología es la relativa incapacidad de las notas, el CI (coeficiente intelectual) o las pruebas de aptitud académica (SAT) para predecir de manera infalible quien tendrá éxito en la vida ... El CI contribuye aproximadamente en un 20% a los factores que determinan el éxito en la vida, con lo que el 80% quedará para otras fuerzas.”⁵

Goleman asocia a la inteligencia emocional con habilidades tales como la capacidad de motivarse y persistir frente a decepciones; controlar el impulso y demorar la gratificación, regular el humor y evitar que los trastornos disminuyan la capacidad de pensar; mostrar empatía y abrigar esperanzas.⁶ En este sentido, señala que el ser humano cuenta con dos cerebros, dos mentes y dos tipos diferentes de inteligencia: la racional y la emocional, y que la performance en la vida no está sólo determinada por el coeficiente intelectual.

La inteligencia emocional permite al hombre ser consciente de sus emociones, entender los sentimientos de los demás, soportar las presiones y frustraciones, desarrollar capacidad de trabajar en equipo, así como adoptar una actitud empática y social, que le brindará mayores posibilidades de desarrollo personal. Siguiendo con tal razonamiento, podemos decir que lo emocional posibilita que el cerebro humano sea utilizado de forma óptima, al máximo, en su mayor potencial.

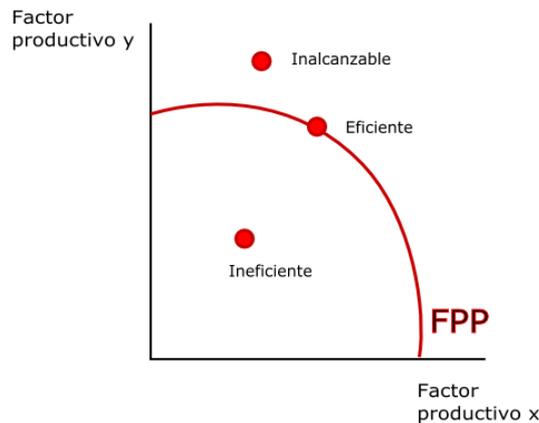
Desde la economía, se desarrolló la teoría de la frontera de posibilidades de producción (FPP) a efectos de explicar la combinación de factores productivos o tecnologías en los que una unidad productiva alcanza la producción máxima. Es decir que refleja las cantidades máximas de bienes y servicios que un individuo, una empresa o una sociedad es capaz de producir en un determinado período de tiempo a partir de determinados factores de producción y conocimientos tecnológicos. Dado el uso de los factores productivos, podremos ver tres escenarios posibles:

- ✓ una estructura productiva **ineficiente**, cuando la producción se encuentra por debajo de la producción máxima, es decir de la FPP. Esto se puede dar porque no se utilizan todos los recursos, estando algunos de ellos ociosos, o bien la tecnología no es la adecuada y es mejorable.
- ✓ una estructura productiva **eficiente**, cuando el volumen de producción alcanza la producción máxima es decir que se encuentra en la FPP. En este caso, la existencia de recursos ociosos es mínima y el uso de tecnología es no mejorable.
- ✓ una estructura productiva **inalcanzable**: cuando se encuentra por encima de las posibilidades de producción. Este caso es teórico, ya que –por definición– es imposible. Los cambios tecnológicos hacen que esta frontera se corra y que lo imposible se transforme en posible.

Como explicábamos, la FPP se puede desplazar, es decir, que los puntos inalcanzables se pueden llegar a alcanzar, sea por mejora de una de las variables o de todas. A modo de ejemplo, mencionamos la mejora tecnológica como una causa posible.

⁵ Daniel Goleman, “Inteligencia emocional”, pág. 54. Editorial Vergara, 1999.

⁶ Daniel Goleman, op. cit., pág. 54.



De esta forma, la imprenta que producía 5 libros por año en 2000, en el año 2010 –con la incorporación de tecnología de diseño e impresión y manteniendo los demás factores constantes- podrá producir 500 libros. Ejemplos, similares podríamos realizar con la moderna tecnología aplicada a una fábrica de autos, un campo y el incremento de su producción como consecuencia de las semillas transgénicas, etc.

En términos generales, la Frontera de Posibilidades de Producción nos indica cuán lejos estamos de nuestra producción máxima posible. Entonces ¿qué tienen en común la Inteligencia Emocional con la Frontera de Posibilidades de Producción?

El concepto de Inteligencia Emocional desarrollado por Goleman nos dice que los aspectos emocionales juegan un rol fundamental en el desempeño de las personas. En consecuencia, es posible que una persona con un coeficiente intelectual bajo, la utilice al 100% y tenga un desempeño mejor que otra persona con un alto coeficiente intelectual pero que lo utilice al mínimo.

Tal como lo podemos observar en el siguiente cuadro: la persona A cuenta con un coeficiente intelectual inferior (2) al de la persona B (10). Sin embargo, la persona A utiliza esta menor dotación de recursos naturales en su máximo potencial, mientras que la persona B (la “más inteligente”) la utiliza al 10%. El resultado sorprende: la persona aparentemente menos inteligente utiliza más unidades de inteligencia que la más inteligente. Los aspectos emocionales le otorgan la seguridad de tomar el riesgo de utilizarla al máximo.

¿Quién es más inteligente?					
	Inteligencia objetiva (IQ)	Resultado parcial	Porcentaje de uso de inteligencia objetiva	Unidades utilizadas de inteligencia	Resultado final
Persona A	2	Menos inteligente	100%	2	Mayor
Persona B	10	Más inteligente	10%	1	Menor

Lo que podríamos denominar “capital emocional” será lo que refleja el nivel de autoestima, el temor al riesgo y determinará la frontera de lo posible. Será el aspecto emocional el que determine que la fábrica funcione parcialmente o a plena capacidad. Cuanto mayor sea la autoestima, mayor será el uso de la “capacidad productiva” de cada persona y menor la “capacidad ociosa”. En consecuencia, las personas utilizarán un mayor porcentaje de su potencial, de sus “talentos”.

Competencia reproductiva

¿Cuál es el criterio con el que las mujeres eligen a los hombres y los hombres a las mujeres? ¿Qué es lo más valoran del otro? ¿Cuáles son, cómo interactúan y cómo evolucionan los activos más valorados por los diferentes sexos?

Cuando nos referimos desde el punto de vista económico-financiero al concepto de “activo” hacemos referencia al conjunto de bienes y derechos reales y personales sobre los que se tiene propiedad. Es decir “lo que tiene” una persona o una empresa, por ejemplo: inmuebles, dinero en efectivo, inventario, etc. En este sentido, lo que nos queremos preguntar es qué es lo más valora la mujer en el hombre y el hombre en la mujer. ¿Cuáles son considerados los activos clave, los que más valora el sexo opuesto?

Rehaciéndonos la pregunta en un lenguaje más llano, ¿qué busca la mujer en el hombre y qué busca el hombre en la mujer? ¿Cuáles son los “activos estratégicos” en términos de la valoración de la contraparte?

Un primera análisis de bibliografía específica parece sugerir que el activo más valorado por el hombre en la mujer es su belleza, no sólo en un sentido superficial (a nivel consciente) sino a nivel biológico. El humano macho (así como otros mamíferos) encuentra en su hermosura la posibilidad de crías más aptas, con mayor posibilidad de supervivencia. Asimismo, los mejores genes manifestados en una gran fortaleza de diferente tipo (física, económica, etc.) parecen ser el activo más valorado por parte de la hembra humana en su contraparte del sexo opuesto.

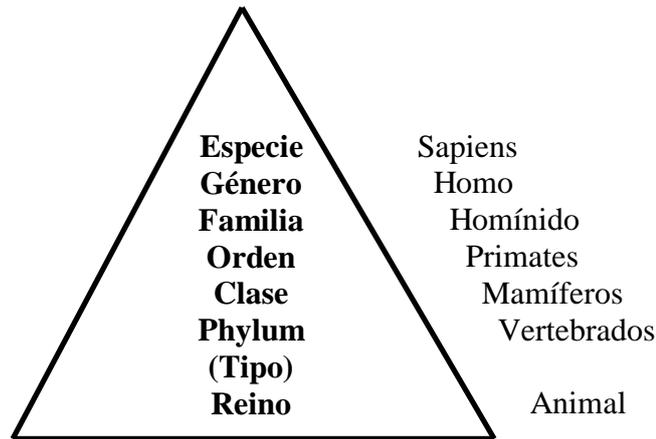
Para comenzar a comprender esta complejo interrelacionamiento parece útil identificar al objeto de estudio: nosotros, los homo sapiens, lo cual es graficado con gran claridad en la afirmación del zoólogo Desmond Morris en su ya clásica obra “El mono desnudo”:

“Hay ciento noventa y tres especies vivientes de simios y monos. Ciento noventa y dos de ellas están cubiertas de pelo. La excepción la constituye un mono desnudo que se ha puesto a sí mismo el nombre de Homo sapiens ... Yo soy zoólogo, y el mono desnudo es un animal.”⁷

En consecuencia, deberemos ahondar en la naturaleza del comportamiento del hombre y otros animales, especialmente mamíferos, para intentar entender el comportamiento del hombre en este sentido.

⁷ Desmond Morris es un zoólogo y etólogo, nacido en enero de 1928 en Purton, un pueblo de Wiltshire, Inglaterra. Sus estudios se centran en la conducta animal, y por ende, la humana, explicados desde un punto de vista estrictamente zoológico. Su aproximación a los humanos desde un punto de vista plenamente zoológico ha creado controversia desde sus primeras publicaciones. Su libro más conocido es *The Naked Ape (El Mono Desnudo)* publicado en 1967.

El hombre: un mono



Esta compleja dinámica de elección reproductiva es analizada por Charles Darwin, quien desarrolla su revolucionaria teoría de la evolución por selección natural. El proceso consiste en el nacimiento y supervivencia de los que mejor se adaptan al medio y, en consecuencia, logran transmitir sus características físicas a las nuevas generaciones. De esta forma, las águilas con vista mejor desarrollada serán las que cacen más ratones, las gacelas más veloces las que logren escapar a los ataques de los felinos y los peces planos los que naden de forma óptima en el fondo del mar.

Pero Darwin también identifica rasgos cuya función para la supervivencia no es tan evidente. Así lo afirma el químico y bioquímico español Pere Estupinyà en su artículo “*La atracción está en el cerebro*”⁸ quien se pregunta: ¿por qué los leones tienen cabellera? ¿Para qué fin los alces tienen esos pesados cuernos? ¿por qué el pavo real macho tiene esa frondosa cola que lo hace más vulnerable a los ataques de los depredadores? Estupinyà afirma que la respuesta es el proceso llamado “selección sexual”. En este contexto, la melena del león es un indicador de su buena salud y de próspera caza, que es lo que realmente atrae a la leona. Los poderosos cuernos del alce simbolizan la capacidad de vencer en una eventual disputa con otros machos para ver quién es el seleccionado para la reproducción por parte de la hembra. Y el mayor riesgo de la larga cola del pavo real se justifica por el atractivo que representa para el sexo opuesto.

Este proceso de selección sexual es de gran dificultad para el macho –quien debe competir por seducir a la hembra- y es descrito por Darwin tanto en “*El origen de las especies*” (1859) como en “*The Descent of Man, and Selection in Relation to Sex*” (1871):

*“[La selección sexual] no depende de una lucha por la existencia sino de una **lucha entre los machos por la posesión de las hembras; el resultado no es la muerte del competidor que no ha tenido éxito, sino el tener poca o ninguna descendencia.** La selección sexual es, por lo tanto, menos rigurosa que la selección natural. **Generalmente, los machos más vigorosos, aquellos que están mejor adaptados a los lugares que ocupan en la naturaleza, dejarán mayor progenie.** Pero en muchos casos la victoria no dependerá del vigor sino de las armas especiales exclusivas del sexo masculino [...] Entre las aves, la pugna es habitualmente de carácter más pacífico. Todos los que se han ocupado del asunto creen que*

⁸ Pere Estupinyà, “La atracción está en el cerebro”. El País, Madrid, 24 de julio, 2005.

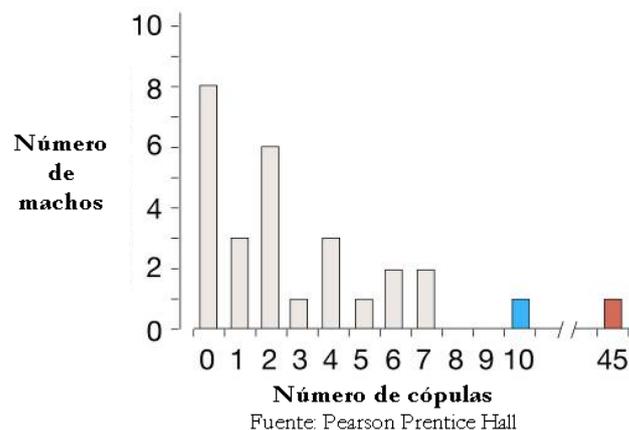
*existe una profunda rivalidad entre los machos de muchas especies para atraer por medio del canto a las hembras. El tordo rupestre de Guayana, las aves del paraíso y algunas otras se congregan, y los machos, sucesivamente, despliegan sus magníficos plumajes y realizan extraños movimientos ante las hembras que, colocadas como espectadoras, eligen finalmente el compañero más atractivo.*⁹

Esto es lo que se denomina “competencia masculina” (*male competition*). La teoría darwiniana denomina “competencia intra-sexual” a esta puja para llegar frente a la hembra que quieren. Esta competencia se puede dar, dependiendo de las especies, como una lucha abierta entre machos o a través de fenómenos de disuasión, que muestran al contrincante la capacidad de lucha. La atracción sexual es el gran movilizador.¹⁰

Si el macho triunfa en la competencia intra-sexual, deberá someterse a un nuevo test: ser elegidos o no por la ansiada hembra. Esto es lo que se denomina “competencia inter-sexual”.

Como resultado de este proceso, la distribución de hembras por macho no será homogénea, sino que existirán procesos de concentración por parte de los más aptos para tal función. No habrá una distribución equitativa. A modo de ejemplo, veamos el estudio realizado en el caso de las iguanas marinas en las islas Galápagos, en el que podemos observar cómo los machos más grandes y agresivos han logrado controlar los mejores territorios así como la mayor cantidad de apareamientos. En el gráfico, observamos cómo pocos machos concentran la mayor cantidad de cópulas.¹¹

**Iguanas marinas en las islas Galápagos:
Cantidad de cópulas según machos**



En “*The Descent of Man and Selection in Relation to Sex*”, Darwin señala que en esta competencia de machos por hembras, el perdedor no paga con su vida sino con la menor continuidad genética, lo que tiende a mejorar la especie:

⁹ Charles Darwin, “El origen de las especies”, 1859.

¹⁰ Darwin en 1871 afirmaba al respecto: “Pocos fenómenos resultan tan manifiestos como la atracción sexual entre los seres vivos. De hecho ésta se produce tanto en los animales como en las personas. Además, dicha atracción ha resultado un componente esencial dentro de la teoría de la evolución, lo que indica que ha acompañado a la especie humana desde su origen hasta nuestros días”.

¹¹ Juan Freire Botana, profesor de Comportamiento Animal. Universidade da Coruña, Departamento de Bioloxía Animal, Bioloxía Vexetal e Ecoloxía.

*“La selección sexual..... depende no de una lucha por la supervivencia, sino de la lucha de machos por poseer hembras; el resultado del perdedor no es la muerte, pero si poca o nula descendencia”.*¹²

En síntesis, el trabajo de los machos parece ser altamente orientado a resultados y, sin dudas, premia la proactividad, la toma de riesgo y la autoestima alta para intentar llegar a la ansiada meta.

Pero ahora nos preguntamos: ¿cuál es criterio de selección de la hembra por parte del macho? ¿tiene algo que ver la belleza femenina en todo esto? ¿se sobre-aprecia esto como una obsesión superficial? Parece que no. En una entrevista realizada a la antropóloga evolutiva de London School of Economics, Helena Cronin, el entrevistador Eduard Punset le consultó respecto del rol de la belleza de la mujer:

“Helen, tienes que explicarme por qué cuando miramos atrás existe esa fantástica diferencia entre hombres y mujeres. Quiero decir, cuando miramos al pasado, los hombres se parecen mucho a los chimpancés y las mujeres no se parecen nada a Lucy¹³, al primer fósil de hace 2 millones de años. ¿Por qué es así?”

Ante la pregunta, Cronin respondió:

*“Desde el punto de vista de la evolución, podemos pensar en una respuesta inmediata: **es porque ha habido una gran selección entre las mujeres basada en la belleza.** La forma en que compiten los hombres es polifacética. En cualquier situación competitiva, los hombres presumen, muestran su fuerza, su inteligencia, etc., etc. En el caso de las mujeres la competición es mucho menos feroz y se centra mucho más en cosas concretas. **Los hombres creen que tiene que ver con su belleza porque la belleza de una mujer es un indicador de su salud y fertilidad ...***

*... veamos qué es lo que atrae a un hombre de una mujer y qué significa la belleza. Déjame que comente desde el principio que a menudo oímos decir que en la variedad está el gusto, que la belleza es relativa, ¡que la belleza es algo superficial: ¡No, no y no! Es un indicador profundo del estado de salud y fertilidad de la mujer, y la selección natural ha dado al hombre el gusto por la belleza femenina porque indica todo tipo de cosas relativas a sus cualidades como pareja.*¹⁴

Estupinyà sostiene que “la hembra es la que elige” porque será la que más deberá invertir en el desarrollo de la descendencia. Además, entre los mamíferos, las hembras desarrollan a la futura cría dentro de su propio cuerpo a la que luego deberán cuidar. En este juego, es la

¹² Charles Darwin, “The Descent of Man and Selection in Relation to Sex”, 1871.

¹³ “Lucy” fue denominado el primer australopithecus afarensis encontrado en 1974, en Hadar, en el norte de Etiopía, por un equipo comandado por el paleoantropólogo estadounidense Donald Johanson. Fue llamada así debido a la canción de The Beatles "Lucy in the sky with diamonds", que era escuchada en el momento de la excavación. La especie resultó ser bastante antigua, datándose entre 3.5 y 2.8 millones de años antes del presente, siendo así la especie más antigua conocida que es con gran certeza antecesora del hombre. En los últimos tiempos, “Lucy” (octubre 2009) fue desbancada por “Ardi” como primer antepasado del hombre, otra africana de 120 centímetros de altura que habitó en las zonas boscosas hace 4.4 millones de años, en lo que hoy es Etiopía. Fuente: Revista Science.

¹⁴ Entrevista de Eduard Punset con Helena Cronin, filósofa de la ciencia y experta en darwinismo de la London School of Economics. Londres, abril de 2008. En Redes “La batalla de los sexos” – emisión 7 (08/06/2008) – temporada 12. Vídeo del programa: <http://www.smartplanet.es/redesblog/?p=65> .

hembra la que más arriesga y, en consecuencia, debe ser más selectiva en la elección del mejor macho del grupo.¹⁵

En consecuencia, la mujer en su elección realiza una selección de pareja con un criterio algo diferente al criterio que guía al macho (competencia intra-sexual). Según Juan Freire en el reino animal, las hembras buscan dos tipos de beneficios de los machos: por un lado, recursos (territorios de machos con recursos, regalos nupciales-alimento, etc.); por el otro, “buenos” genes: es decir, la selección de caracteres fenotípicos indicadores de calidad genética del macho¹⁶

A esto debemos agregarle las matemáticas de la reproducción: mientras en el caso de los humanos el macho puede “técnicamente” generar más de un hijo por día con distintas parejas (al menos 365 hijos por año), la hembra sólo podrá “técnicamente” generar 1,33 crías en el mismo período, asumiendo un tiempo de gestación de 9 meses. Esta restricción reforzará también el proceso de selectividad de la hembra respecto del padre de sus hijos.

La naturaleza de la biología determina que la hembra sea la que mayor riesgo tome en el proceso reproductivo. En consecuencia, el incentivo será hacia un comportamiento más conservador y selectivo, ya que el no aplicarlo le generará costos (descendencia menos apta). *Contrario sensu*, el macho, con la meta biológica de asegurar su descendencia, tenderá a “sembrar en todos los campos posibles” a efectos de aumentar las posibilidades de continuidad de sus genes.

El comportamiento “responsable” de la mujer –y los valores culturales generados en ese sentido tales como lo virginidad en una importante porción de la historia- tienen que ver, entre otras causas, con la realidad biológica de que es siempre la hembra la que cargará con los costos de la imprudencia en relaciones casuales. En las últimas décadas, la tecnología ha cambiado las circunstancias posibilitando un mayor control de la natalidad, lo que ha modificado algunos de los cimientos que originaron tales valores.

El deseo sexual –la libido- constituye un incentivo de corto plazo que en el largo plazo resulta clave en la continuidad de muchas especies. La milagrosa confluencia de diferencias entre ambos géneros ha permitido la supervivencia y crecimiento de muchas especies mamíferas, entre ellas, nosotros: los *homo sapiens*.

Personalidades y Propensión al Riesgo

¿Todas las personas arriesgan por igual? ¿Por qué algunos arriesgan más y otros menos?

La comprensión de la acción del hombre en diferentes contextos de incertidumbre ha permitido el desarrollo de teorías sobre la toma de decisiones según el nivel de riesgo elegido.

El sentido común nos indica que ganancia potencial y riesgo suelen ir de la mano y así como una inversión segura tenderá a preservar un capital pero su rendimiento será moderado, una inversión de mayor riesgo nos brindará posibilidades de obtener ganancias más atractivas pero las probabilidades de pérdida también serán mayores. La frase “*curiosity killed the cat*” (la curiosidad mató al gato) -más allá de sus nueve vidas- refleja tal situación.

¹⁵ Pere Estupinyá, op. cit. Agrega que los óvulos son mucho más escasos y, en consecuencia, valiosos que los espermatozoides.

¹⁶ Juan Freire Botana, op. cit.

Cuando hablamos de inversiones, se suele realizar la siguiente clasificación en base a tres perfiles de riesgo:

- ✓ **Inversión conservadora.** Bajo riesgo y bajo rendimiento esperado.
- ✓ **Inversión agresiva.** Alto riesgo y alto rendimiento esperado.
- ✓ **Inversión de riesgo moderado.** Riesgo y rendimiento intermedio.

En las últimas décadas, diversos estudios han tratado de comprender si las características personales influyen en el comportamiento de los inversores. Es decir cómo las características personales influyen su percepción de riesgo de las inversiones y su voluntad de asumir los riesgos.

En esta línea, en el marco de London Business School se realizó el estudio “*Risk Propensity and Personality*” por parte de Nigel Nicholson, Mark Fenton-O’Creevy, Emma Soane y Paul Willman: un trabajo de campo sobre 1.669 ejecutivos y profesionales y el resultado corroboró la hipótesis de que la propensión al riesgo se encuentra fuertemente arraigada en la personalidad y que, en consecuencia, podrá predecir la carrera y otros comportamientos. En la misma línea, el estudio *Investment Management and Personality Type*” de Cliff Mayfield, Grady Perdue, Kevin Wooten concluye:

*Nuestros resultados indican que los individuos que son más extrovertidos son más proclives a involucrarse en inversiones de corto plazo, mientras que aquellos que tienen un mayor nivel de neurotismo y/o aversión al riesgo evitan esta actividad.*¹⁷

Por su parte, diversos científicos se han preguntado sobre la causa de la aversión al riesgo y si tiene algún condicionante genético. En este sentido, el psicólogo clínico David Zuckerman comprobó que personas con un determinado perfil genético son capaces de desarrollar actividades temerarias y fuera de las restricciones temporales. De esta forma, analizó por qué los primeros humanos se atrevieron a salir de África, por qué Galileo prefirió llevar adelante sus investigaciones más allá del duro contexto que lo rodeaba, o por qué Cristóbal Colón se lanzó casi al vacío habiendo podido finalmente descubrir América.¹⁸

Los estudios de John Bowlby parecen señalar que el nivel de seguridad emocional recibido en los primeros años tiene influencia fundamental en el comportamiento de las personas. En 1958 publicó "The Nature of the Child's Tie to his Mother"¹⁹ (La naturaleza del vínculo del niño con su madre) que fue la base de su teoría del “apego” (“attachment”) referida a la forma en que el vínculo emocional entre los niños y sus padres (naturales o por adopción) genera aspectos de la seguridad emocional que resultan clave en el desarrollo posterior. Esta teoría del apego se confirma también en otros animales, tanto en aves como en otros mamíferos. La proximidad bebé-madre, el contacto físico, y la protección constituyen cimientos fundamentales en la historia afectiva.

Los niveles de testosterona –la hormona masculina- también han sido estudiados a la hora de intentar explicar los determinantes de la propensión al riesgo. En este caso, la investigación llevada adelante por Alan Booth y James Dabbs, académicos de las universidades de los Estados de Pennsylvania y de Georgia, en 1993 muestra una relación entre el nivel de testosterona y la disposición a casarse, a divorciarse y la calidad de sus matrimonios. La misma se realizó a partir del estudio de un grupo de hombres entre 33 y 44 años de edad y la conclusión es que los hombres con más altos niveles de testosterona

¹⁷ Publication: Financial Services Review. Wednesday, October 1 2008

¹⁸ “Se ha preguntado: ¿Por qué las personas toman riesgos?”, Panorama Diario/Agencias.

¹⁹ John Bowlby, “The Nature of the Child's Tie to his Mother”, 1958. COMPLETAR CITA.

se caracterizan por una menor disposición a contraer matrimonio, una mayor probabilidad de divorcio o separación de la esposa por algún tiempo, de relaciones sexuales extramatrimoniales y de violencia física contra la pareja, teniendo en general una vida matrimonial más pobre y difícil que los hombres con más bajos niveles de testosterona.²⁰

También se ha encontrado un vínculo entre los niveles de testosterona y la capacidad de “resiliencia”, entendida como la recuperación de los fracasos. En este sentido, el trabajo de Robert Josephs y Pranjal Mehta, psicólogos de la Universidad de Texas en Austin, “*Changes in Men's Testosterone Levels Predict Competitiveness After a Loss*” analiza la reacción de las personas al sufrir derrotas en una competencia: mientras que algunos se dan por vencidos, otros quieren competir nuevamente. Sugieren que la clave de lo sucedido tiene que ver con los niveles de testosterona del perdedor luego de la competencia.²¹

El estudio de la propensión al riesgo también para abrir un interesante ámbito de investigación.

Demanda Sexual Asimétrica

¿Tiene influencia el “deseo sexual” en el relacionamiento de ambos géneros? ¿Es posible medir este deseo sexual o libido, tal como lo denominó Sigmund Freud -en términos biopsicológicos- del hombre y la mujer? Planteado en términos económicos, ¿existe una mayor demanda sexual del varón en este sentido?

La sexóloga inglesa Louann Brizendine señala en su libro “*The Female Brain*”²² (*El cerebro femenino*) que, entre los 20 y 30 años, el hombre piensa en sexo cada 52 segundos mientras que la mujer lo hace entre una y cuatro veces por día según el momento del mes, lo cual muestra con claridad la diferencia de la naturaleza en el deseo sexual en ambos géneros.

En esta mayor demanda sexual del varón y su necesidad de persuadir a la mujer para que lo elija entre múltiples postulantes, encontramos el origen de hábitos culturales como “la caballerosidad”, tal vez representada en imágenes como el momento en que el hombre abre la puerta para que pase primero a la mujer o en el momento en que se hace cargo de los gastos de una primera salida. En tiempos no tan lejanos, el hombre no sólo asumía los costos mencionados sino también de los gastos completos de la eventual relación emergente. Eran las épocas en las que “la mujer debía atender la casa y el hombre debía trabajar”.

Si miramos a nuestros primos primates observaremos algo similar. La revista británica *New Scientist* publicó un estudio que describe el mercado del sexo en los macacos indonesios y cómo deben seducir a sus parejas a través de favores y mimos a efectos de concretar su meta. Michael Gumert, de la Universidad Tecnológica de Nanyang en Singapur, observó por 20 meses a unos 50 macacos en Kalimantan Tengah y vio cómo las hembras apareaban en promedio 1.5 veces por hora, pero que esta frecuencia se incrementaba a 3.5 veces por hora si se habían hecho despiojar por un macho. Si varias las hembras que se encontraban en el lugar, el precio del acto sexual descendía dramáticamente. Es decir que el macho podía “comprar” a una hembra por apenas ocho minutos de despioje.²³ La mayor competencia, bajaba el precio del acto sexual.

²⁰ Raúl E. Martínez M., “Testosterona y matrimonio”. Universidad de Concepción, Chile.

²¹ Robert Josephs y Pranjal Mehta, “Changes in Men's Testosterone Levels Predict Competitiveness After a Loss”. The University of Texas at Austin. Noviembre 30, 2006.

²² Louann Brizendine, “*The Female Brain*”. Broadway Books, 2006.

²³ “El precio que algunos monos pagan por tener sexo”, Infobae, 2 enero del 2008. Fuente: AFP.

Si es mayor la demanda sexual del macho, ¿sería la prostitución una variable de ajuste entre la demandada sexual del varón y de la mujer? ¿Cuántos hombres pagan por sexo con mujeres y cuántas mujeres pagan por sexo con hombres? La realidad de la sección clasificados de los diarios de cualquier país del globo años atrás y -más modernamente de sitios de internet orientados en tal sentido- parecerían indicar que la oferta sexual orientada al mercado masculino es sustancialmente superior a la inversa.

En su paper “*A Theory of Prostitution*”, Lena Edlund (Columbia University) y Evelyn Korn (Eberhard-Karls-Universitat Tübingen) estudian el oficio más antiguo y afirman que la prostitución es un multibillonario negocio que emplea millones de mujeres en todo el mundo. Según un estudio del International Labour Office, en Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia entre el 0,25 y el 1,5 de la población femenina trabaja como prostitutas y el “*sex sector*” representa entre el 2% y el 14% del PBI. Edlund y Korn afirman que la prostitución es más mucho más común en países menos desarrollados pero está lejos de estar ausente en los desarrollados. En este sentido, un informe de 1992 de National Health and Social Life Survey (NHSL) encontró que alrededor del 2% de las mujeres de los Estados Unidos vendieron sexo en algún momento. Asimismo, se estima que el número de prostitutas en Alemania ronda los 150.000 y en Amsterdam en los 25.000. Los números de 1992 del NHSL denotan al menos que el 18% de los hombres alguna vez pagó por sexo con mujeres y sólo un 2% de las mujeres recibió pagos alguna vez por sexo con varones. Asimismo señala el informe: “*tanto mujeres como varones venden sexo comercialmente. Pero los compradores, son invariablemente varones.*”²⁴

Mientras en el caso de las féminas, existen límites reproductivo temporales, es decir que difícilmente podrá dar a luz más de 1.3 hijos por año; en el caso del macho, los límites reproductivos son bajos, reforzando esto una tendencia al “esparcimiento de semillas” a efectos de maximizar las posibilidades de continuidad de sus genes. En consecuencia, una actitud no selectiva del macho tendría efectos neutros para él.

La naturaleza reproductiva de cada género sumará un factor adicional a la hora de incentivar su tipo de comportamiento, generando valores diferenciales en ambos casos. Una mirada a los conceptos culturales predominantes a lo largo de la historia de la humanidad, así lo refleja. Valores tales como la virginidad femenina han emergido fruto de la evolución institucional respecto de las civilizaciones prehistóricas, donde la práctica habitual era de tipo poligámica, como una selección eficiente de la contraparte reproductiva. Aún en el presente la poligamia es una realidad formalizada, como en el mundo árabe, o a nivel informal, como en parte de Occidente.

Convivencia y escasez

La convivencia de pareja ha sido prácticamente incuestionada a lo largo de la historia “civilizada” del hombre, aunque no en su historia anterior. Para poner en contexto este dato, si consideramos la relevancia temporal de los últimos 5.000 años sobre el total de tiempo que se estima que el primer homínido apareció en la Tierra (aproximadamente 4.4 millones de años atrás) estaríamos hablando de apenas un 0,11% del total de la historia de la humanidad.²⁵

²⁴ Lena Edlund, Columbia University, y Evelyn Korn, Eberhard-Karls-Universitat Tübingen. “A Theory of Prostitution”. Pág. 184. Journal of Political Economy.

²⁵ En octubre 2009, fue descubierta “Ardi” que desplazó a “Lucy”, quien hasta ese momento era la primer homínido encontrada, habiendo vivido unos 2.8 millonesde años atrás.

Desde la más tierna infancia, poco se planteaba en la mente de los niños un futuro diferente al del matrimonio. En este contexto, el noviazgo era asociado con una relación de juventud, como un camino hacia la adultez y el matrimonio.

La tendencia actual en Occidente nos muestra un nuevo perfil de relaciones afectivas, manifestada en una creciente cantidad de rupturas en relaciones de pareja.

La teoría de la utilidad marginal, que emergió a fines del siglo XIX intentando explicar el origen del valor de los bienes, podría ayudarnos a comprender la necesidad de proteger la escasez como medio de mantener el valor. Entre sus padres intelectuales se encuentran el inglés Stanley Jevons (1835-1882), el austríaco Karl Menger (1840-1921) y el francés León Walras (1834-1921).

¿Qué dice la teoría de la utilidad marginal? En primer lugar, que las cosas no tienen valor sino que son los individuos quienes le asignamos valor. En segundo lugar, el concepto de “marginal” hace referencia a que a mayor cantidad de un bien “x” menor será el valor asignado al mismo por el individuo, pues aplicaríamos la última unidad a satisfacer una necesidad de menor jerarquía.

Algunos autores sostienen que la ley de utilidad marginal decreciente es una ley psicológica pues explica la valoración desde un punto de vista subjetivo: desde la utilidad que la acción significa para quien la ejecuta.

Graficando dos momentos de las vidas de las parejas, citamos las reflexiones del médico John Gray autor del best-seller *“Los hombres son de Marte. Las Mujeres de Venus”*, al explicar el proceso de “enamoramamiento”:

*“Una repentina producción de esa sustancia hace que nos sintamos vivos, fuertes, llenos de energía ... Las endorfinas son del cielo porque, como los ángeles, los padres o los maestros, recompensan los buenos comportamientos y también nos tranquilizan cuando estamos lastimados ... El deseo de hacer realidad nuestros sueños estimula la producción de endorfinas”.*²⁶

También el desafío del mantenimiento de la valoración de lo abundante en las relaciones de pareja:

*“Nos sentimos más emocionados con una canción la primera vez que la escuchamos, pero después de oírla una y otra vez es menos interesante. Si vemos la misma película cinco veces, hasta la que más nos gusta puede acabar por aburrirnos ... La rutina de la vida doméstica tiene como resultado una forma de aburrimiento que disminuye la energía.”*²⁷

Dada la vivencia conjunta, podremos observar que en las relaciones de convivencia es necesario armonizar una porción mayor de las decisiones de las partes, mientras que en las de no convivencia, una porción mayor será de carácter individual. En las relaciones que no implican la convivencia, el nivel de toma de decisiones individuales permanece preservado a través de la pureza de elecciones independientes.

Por otro lado, las relaciones de no convivencia tienen un bajo costo de salida. Casi como dejar de ir a nuestro restaurant preferido si la comida deja de ser buena o el precio deja de

²⁶ Gray, John, op. cit., pág. 119, 121 y 126.

²⁷ Gray, John. “Marte y Venus: El libro de la dieta y el ejercicio”, pág. 42.

ser accesible. Es decir que si no funcionan, pueden concluirse con relativa simplicidad. Entre otras cosas, no hay cuestiones económicas en común (i.e. gastos fijos, subsidios intra-parejas) y ambas partes mantienen la relación porque resulta afectivamente rentable.

Este “voto diario” se constituye en un vigía de la calidad de la relación. *Contrario sensu*, la convivencia –en cualquiera de sus formatos- tiene mayores costos de salida. Asimismo, los altos costos hundidos pueden hacer sobrevivir artificialmente una relación *under-profitable*, tal como en el caso de una empresa que no cierra por el alto costo de indemnización de los empleados. Parece más sana una dolorosa pero sincerante quiebra, que la convivencia con lo no rentable. Mientras en el primer caso, existen incentivos dinámicos, en el segundo, encontramos incentivos más estáticos.

A pesar de los desafíos mencionados, la naturaleza parece generar una propensión a relaciones duraderas. El etólogo Desmond Morris afirma que la prolongada infancia del humano –a diferencia de otros mamíferos- crea una profunda relación personal con sus padres, “una relación mucho más fuerte y duradera que cuanto podría experimentar un joven mono”. En consecuencia, al llegar a la madurez y a su independencia, sentirá un “vacío afectivo, un hueco que debe llenar”, estando entonces “bien dispuesto para la creación de un nuevo e igualmente poderoso vínculo que sustituyese al antiguo”, refiriéndose a la relación de pareja.²⁸

Relaciones Volátiles

Las últimas décadas del siglo XX y los primeros años del XXI, parecen mostrar números que contrastan crecientemente con la añorada eternidad del matrimonio. Si miramos las estadísticas en la ciudad de Buenos Aires veremos una fuerte tendencia incremental de la relación divorcios / matrimonios en las últimas dos décadas: mientras que en 1987 por cada 3 nuevos casamientos se producía un divorcio, en el año 2006 esta relación pasó a ser 2 a 1.²⁹ Esto sucede por dos motivos: menor cantidad de personas contraen matrimonio civil y, a la vez, se verifica una mayor cantidad de divorcios.

Divorcios con Sabor a Tango	
Casamientos y divorcios en Buenos Aires	
entre 1987 y 2006	
Matrimonios	355,9
Divorcios	151,3
Divorcios / Matrimonios	42,5%
Fuente: Clarín	

Pero la relación matrimonios / divorcio no es homogénea en todo el país. Así lo informa el estudio “*El impacto judicial de la crisis familiar: Divorcio Vincular y Separación Personal*” realizado por Dra. María Virginia Bertoldi de Fourcade. De acuerdo al informe, la relación matrimonio / divorcios en las provincias de Córdoba y la Provincia de Buenos Aires es 3 a 1, mientras que en la provincia de Santa Fe es similar a la de la Ciudad de Buenos Aires (2 a 1). Sorprende la gran diferencia con las estadísticas del Norte del país donde los divorcios apenas representan un 10% de los matrimonios.³⁰

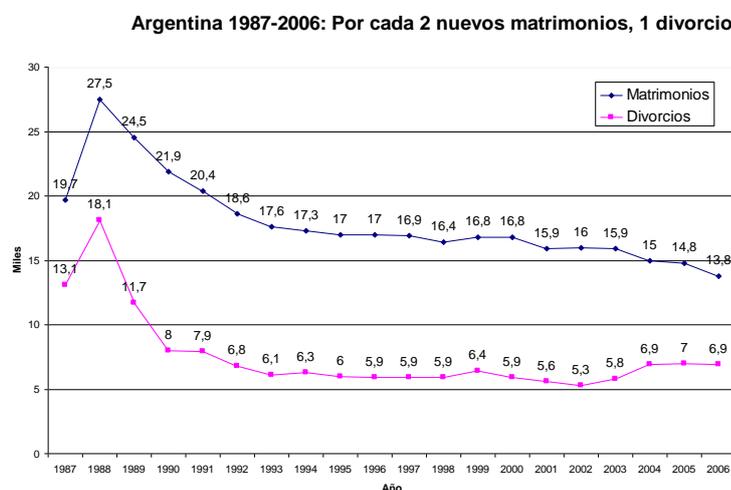
²⁸ Desmond Morris, op. cit.

²⁹ Mariana Iglesias, “Vida cotidiana: A 20 años de la sanción de la ley de divorcio vincular”. Clarín, 3 de junio, 2007. Es necesario señalar que las “uniones consensuales” (convivencia sin casamiento legal) se incrementaron, pasando del 7% en 1960 al 27% en 2001, tal como afirma Mónica Raimondi, docente de la Cátedra Demografía Social de la UBA, en el mencionado artículo.

³⁰ María Virginia Bertoldi de Fourcade, “El impacto judicial de la crisis familiar: Divorcio Vincular y Separación Personal”.

La legalidad del divorcio es un fenómeno relativamente reciente en la historia de Occidente. En el caso específico de la Argentina, el divorcio vincular es posible a partir de la Ley 23.515, vigente desde el 3 de junio de 1987.³¹

El dato mencionado es más impactante si se contrasta contra el año 1975, en que se divorciaba apenas una de cada ocho parejas que se casaban.³² Tendencias similares, se observan en otros países de Occidente y por cuestiones de extensión no mostraremos las estadísticas en el presente paper.



Muchas son las explicaciones de este nuevo escenario. Una de ellas tiene que ver con la mayor independencia económica de la mujer, lo que amplía su menú de opciones. Esta relativamente nueva situación en la historia de la humanidad, hace que las relaciones perduren sí y sólo sí son afectivamente ganar-ganar, algo que parece obvio pero es una novedad en la historia de la humanidad.

Las relaciones que, un tiempo atrás permanecían estables, parecen entrar en un nuevo momento, de mayor volatilidad. En términos del mercado de capitales, la volatilidad de una acción hace referencia a las oscilaciones que presenta la cotización de una acción. Cuánto mayor es variación de la cotización en menor tiempo, mayor es la volatilidad. La volatilidad media se puede describir como el porcentaje de cambio de los precios de cualquier activo financiero. Si es bajo, indicaría menor riesgo de la inversión y menor expectativa de ganancia. Si es alto, mayor riesgo así como ganancia posible.

La independencia económica de ambas partes somete a las relaciones a una “prueba ácida” en el cual cada día se vota afirmando o no por la elección realizada. En el nuevo escenario, las relaciones de pareja deben ser ganar-ganar para subsistir.

Otro factor, más difícil de medir, es la caída del nivel de lo que podríamos llamar “condena social” a la ruptura de una relación de pareja. En consecuencia, los costos de salida resultan más bajos y la rentabilidad –en sentido amplio- de la pareja debe ser reafirmada cada día.

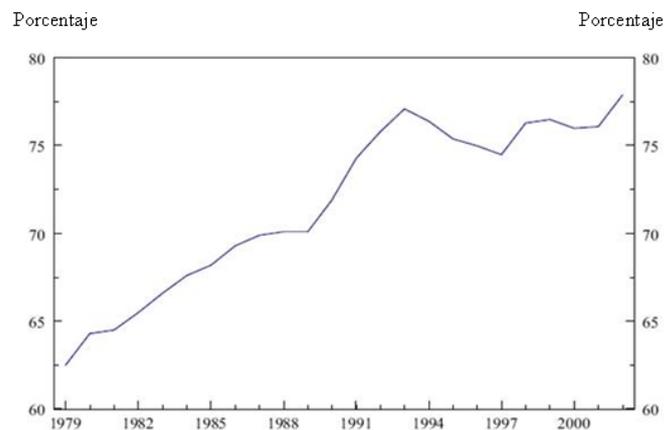
³¹ Como indicador de cuán crítico era el tema señalemos que la sanción de una Ley de Divorcio en 1954 por parte del presidente Juan Perón generó un fuerte enfrentamiento con la Iglesia. Esta ley fue luego derogada por la revolución del 55. Como opinión particular, deseo de dejar en claro que no considero que el Estado deba involucrarse en contratos privados como los son las relaciones de parejas.

³² “Los divorcios, en cambio, no paran de aumentar”, Clarín, 14 de enero, 2009.

La inserción de la mujer en el mercado laboral, y la consecuente generación de ingresos, es un fenómeno reciente en la historia de la humanidad. Su falta de independencia económica en otras épocas hacía que, por más que una relación no fuera considerada satisfactoria, debiera ser mantenida por cuestiones materiales. En consecuencia, se ha ampliado el menú de opciones de las relaciones y su permanencia se encuentra atada a su rentabilidad afectiva. Cuanto mayor es la autonomía de las partes involucradas, menor será el costo de salida de la misma y mayor será el nivel de exigencia de la relación. En este nuevo contexto, las relaciones de pareja pasan a ser una elección, un voto diario.

El costo de oportunidad de la mujer, generadora de ingresos para su subsistencia, claramente se ha incrementado.

EEUU: En los 80 y los 90, los ingresos de las mujeres se incrementaron sustancialmente como porcentaje de los del hombre



Fuente: Bureau of Labor Statistics

Si bien el concepto de volatilidad puede ser asociado con mayor impredecibilidad, reconocer que una acción es volátil antes de adquirirla implica un importante paso adelante en términos de una evaluación realista de sus posibilidades de comportamiento.

Ocio y rendimientos marginales decrecientes

¿Es el ocio es una flagrante dilapidación de recursos o, contrariamente, es una actividad con un alto retorno que mejora nuestro rendimiento? ¿Es un gasto o una inversión? ¿Estamos realmente “enterrando nuestros talentos”?

Desde la psicología se ha intentado responder a esta pregunta *in extenso*. Raquel Ferrari, psicóloga clínica, psicóloga y psicoanalista, sostiene que el ocio terapéutico o activo implica una mejora en el conocimiento de uno mismo sobre su propio pasado, su presente y sus perspectivas futuras y el descanso permite retomar la motivación laboral.³³

³³ Raquel Ferrari es psicóloga clínica, psicoterapeuta y psicoanalista. Posgrado en Psicopatología Clínica Universidad de Barcelona (España). Formación en metodología de la investigación científica por la Oficina Sanitaria Panamericana. Posgrado en terapia familiar sistémica (Instituto Ackerman-New York USA) Posgrado en intervención en adopción, violencia familiar y mediación por la Universidad Nacional de Buenos Aires (Argentina); docente universitaria. Ponente en congresos nacionales e internacionales.

Erik Erikson se refirió específicamente a la importancia del “tiempo muerto” y desarrolló el concepto de “moratoria” al referirse a un período un período de tiempo o una experiencia que una cultura crea deliberadamente para que los jóvenes puedan “encontrarse a sí mismos” antes de insertarse en la edad adulta.³⁴ En su visión, el ocio posibilita un reconocimiento interior necesario para poder continuar avanzando en el proceso de descubrimiento de la propia personalidad.

Estas reflexiones nos llevan a buscar períodos productivos que optimicen el rendimiento. No es fácil medir los resultados y relacionarlos con la cantidad de tiempo dedicado, pero es fundamental para poder tener un indicador de productividad.

El economista David Ricardo fue el primero que se refirió específicamente al concepto de los rendimientos marginales decrecientes afirmando que a medida que la cantidad de un insumo aumenta y la de los demás permanece constante, se llega a un punto a partir del cual el producto marginal del insumo variable disminuye.

De esta forma, imaginemos somos cocineros y que nuestro negocio es la elaboración de pizzas y que la primera hora producimos 10, en la segunda 10, en la tercera 9, en la cuarta 3 y en la quinta 2. De esta forma veremos que mientras que la productividad en las primeras 3 horas es alta (9,66 pizzas por hora) en las últimas 2 horas decae fuertemente (2,5). Lo que observamos es una situación donde el rendimiento decrece. Entonces ¿por qué no producir siempre por 3 horas y aprovechar el tiempo de menor rendimiento para otras actividades de distensión y relax que nos permitan renovar energías en actividades placenteras y retornar a la actividad para alcanzar la productividad óptima?

Tal vez la mejor administración del tiempo sea una –sólo una- de las causas (entre otras, como la relación directa entre esfuerzo, resultados y rentabilidad) por las que suele ser mayor el rendimiento de los dueños –que sueñan, viven y mueren por sus negocios- por sobre los de los empleados, cuyo rendimiento –dadas las rigideces en materia de legislación laboral de muchos países- no se encuentran atados a resultados.³⁵

¿Por qué es más difícil dejar de fumar que empezar a estudiar?

Comer nos quita el hambre. Una necesidad (el hambre) es satisfecha casi al mismo tiempo que pagamos nuestro Double Cheese Burger en Mc Donald's. La sincronía es casi perfecta. Pago la comida, como, y el hambre desaparece. El beneficio (fin del hambre y disfrute de la comida) y el costo (pago por la comida) confluyen de forma casi perfecta. No hay hamburguesa sin pago, ni pago sin hamburguesa.

Pero, nos preguntamos si esta situación -en la que se da una mágica sincronía entre el beneficio y el costo de la acción- se produce en forma necesaria en todos los casos. La respuesta parece ser: no necesariamente

El prolongado y fértil proceso de desarrollar una carrera universitaria con la meta del título de grado parece ser un caso diferente. En esta situación, el esfuerzo se realiza en primer lugar y los resultados (que no están garantizados aunque sean estadísticamente más probables) se reciben un tiempo después. Podríamos decir que el caso del estudio podría simbolizarse como una situación en la que se realiza un “pago adelantado” por un beneficio probable que se recibe en un horizonte más o menos lejano de tiempo, en forma de

³⁴ Thomsa Butler-Bowdon, op. cit., pág. 126.

³⁵ En países de legislación laboral más flexible, como los Estados Unidos, son altamente frecuentes acuerdos de ingresos de los empleados atados a resultados (bonus).

mayores ingresos probables. En este caso, el costo de la acción es presente y el beneficio potencial es futuro. La apuesta es de mediano-largo plazo.

El caso contrario se da en situaciones tales como la del fumador de cigarrillos de tabaco. Quienes tienen este hábito, obtienen un beneficio en el presente (el placer de fumar) y un costo en el mediano largo plazo (riesgo de enfermedades, dificultades respiratorias, etc.). El beneficio de la acción se recibe en el presente y el costo –eventualmente- se vivirá a futuro.

En ausencia de otro tipo de restricciones, la sincronía /asincronía entre el beneficio y el costo de las acciones genera fuertes incentivos hacia aquellas de rápidos beneficios (subjetivamente considerados) y costos temporalmente alejados.

Las acciones más tentadoras, evidentemente, son aquellas que nos brindan un beneficio presente y un costo futuro. La compra con tarjeta de crédito podemos encuadrarla en este grupo de acciones, pues hoy mismo tendremos una nueva heladera que pagaremos durante los próximos doce meses, por ejemplo.³⁶

Los casos mencionados (hamburguesas, estudios universitarios, cigarrillos) son apenas ejemplos –tal vez no los mejores- los que se dan estos 3 casos combinados de costo-beneficio presente-futuro.

La voluntad parece ser la clave para poder sobrevivir a esta seductora tentación de acciones de beneficio presente y costo futuro. En la dura pulseada triunfan aquellos que logran desarrollar la capacidad de saltar esta atractiva trampa.

Adam Smith dialoga con Sigmund Freud

El intento de comprensión de los procesos acción y de relacionamiento entre humanos ha implicado un cambio profundo del lente de observación, orientado decididamente a la interpretación de las motivaciones de las acciones y sus consecuencias. En este sentido, los últimos siglos han sido testigos del inicio de un intento de comprender temas en muchos casos considerados como incuestionables, no analizables o tabúes.

La historia nos demuestra que las diversas ramas del conocimiento se han ido despegando de visiones dogmáticas para comenzar a andar el camino del descubrimiento del conocimiento. El recuerdo de los aportes de personajes inigualables como Galileo Galilei, Nicolás Copérnico y hasta el mismísimo Charles Darwin son un indicador de lo antedicho. Una visión realista al respecto es una herramienta esencial para alcanzar las metas deseadas.

Sea un amor eterno o una temporaria relación por conveniencia la que existe entre la economía y la psicología, lo cierto es que la fertilidad del cruce parece indiscutible y sus resultados apasionantes.

³⁶ Es cierto que la “preocupación” por el uso de ingresos futuros debería ser incluida también entre los costos.