

# MARTÍN TETAZ: “MUCHOS FENÓMENOS DE LA SALUD TIENEN QUE VER CON LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO”

Suele recurrir a frases fuertes que permiten abrir más de una conjetura desde el título, como decir “el dólar está en tu mente”. Pero este economista pasó buena parte de su formación estudiando la economía del comportamiento, de lo que conversó aquí con la Revista



Es una persona locuaz cuando habla. Pero en cada definición o explicación que intenta dar de la realidad económica hay detrás una pequeña historia personal que le da autoridad a sus frases. Cuando el 20 de diciembre de 2001 el país estallaba, Martín Tetaz cumplía 27 años y por esos días recibía también su título de grado de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata (UNLP).

Pero lo interesante ocurrió meses después cuando la academia sueca decidió otorgarle a Daniel Kahneman el Premio Nobel de Economía 2002, por haber incorporado la psicología en la ciencia económica. “Es el padre de la economía del comportamiento y a partir de ese reconocimiento que hizo

trascender sus estudios sobre la toma de decisiones bajo estados de incertidumbre me entusiasme con estudiar su bibliografía. Por eso digo que en mi caso personal el contexto de país en lugar de jugar en contra lo hizo a favor”, admitió Tetaz, autor entre otros libros de *Psychonomics*, *la economía está en tu mente* y *Lo que el dinero no puede pagar*. Aquel interés hijo del 2001 lo llevó a comenzar la carrera de Psicología en la UNLP primero y luego a saltar a la maestría en Psicología Cognitiva de la Universidad de Buenos Aires (UBA).

—¿Qué es la economía del comportamiento?

—A modo de síntesis te puedo decir que es una combinación de la psicología con la

economía y básicamente lo que nos decía la economía tradicional es que el ser humano tomaba decisiones de manera automática, mecánica y racional, y que en esa decisión maximizaba los beneficios, el famoso *homo economicus*. Es como si antes de tomar un café en determinado lugar abriéramos un Excel para saber su costo-beneficio, pero en verdad muchas de las decisiones importantes que tomamos no son así, entonces lo que hace la economía del comportamiento es usar todos los desarrollos de la psicología cognitiva para ver cómo realmente tomamos nuestras decisiones. Los economistas explicaban que las personas a través de la teoría de la utilidad tomaban decisiones de manera racional, egoísta y que no cambiaban de preferencias. Para Kahneman, como psicólogo, esta era una teoría que no tenía sentido, en tanto hay emociones como el miedo, el afecto, las pasiones, que alejan a esas personas de la racionalidad.

### –¿Un ejemplo concreto?

–Tenemos un caso local reciente que justo toca a la salud, y es la aprobación de la llamada Ley Justina –una reforma de la ley de trasplante de órganos que consiste principalmente en que todas las personas mayores de edad pasen a ser donantes, salvo que expresen lo contrario–. Esta ley también está basada en la economía del comportamiento porque todas esas investigaciones de Kahneman descubrieron que depende de cómo se presente un problema se logra que la gente esté a favor o en contra.

Es lo que en la economía del comportamiento se llama la regla del *default*, es decir si nosotros somos todos no donantes salvo que uno diga expresamente que desea donar, el resultado es que hay mucha menos gente solidaria que si todos somos donantes salvo que se diga expresamente lo contrario.

Suecia y Dinamarca son países tan vecinos como Argentina y Uruguay y tan parecidos desde el punto de vista socioeconómico. Sin embargo en Dinamarca el *default* o *statu quo* legal es suponer que, como sucedía en

nuestro país, nadie era donante de órganos, a menos que explícitamente el donante expresara su consentimiento. En Suecia, en cambio, las opciones están legalmente invertidas; todos son donantes, salvo que declaren que no quieren serlo. Como resultado en Dinamarca dona el 4,25% de la población y en Suecia el 88,6%.

### –De alguna manera se invierte la carga a la hora de elegir

–Habrá personas que dirán que no por cuestiones religiosas y está perfecto, lo importante es que al cambiar la forma en que se presenta la decisión se logran cambios notables en la conducta de la gente. Muchos fenómenos de la salud tienen que ver con la economía del comportamiento.

Veamos la campaña contra la diabetes. En economía del comportamiento aprendemos que uno procesa de manera muy diferente la información si es conceptual que cuando es información que uno se imagina de alguna manera episódica. Por ejemplo, si uno consume un producto que dice tener 500 calorías como la gaseosa, no hay manera de imaginarse el costo-beneficio y analizar sus consecuencias negativas. En cambio si uno muestra las consecuencias físicas de acumular calorías, etiquetando con imágenes el producto uno puede tomar conciencia de las consecuencias físicas del acto.

Esas aplicaciones concretas de la psicología transforman las políticas públicas y de rebote también impactan en la economía y en la salud. Una de las grandes ventajas de la economía del comportamiento es que es una rama puramente experimental, o sea acá lo que vas a encontrar son experiencias concretas que se llevan adelante buscando un resultado, y la Argentina es un país de tormentas y un laboratorio de oportunidades donde se pueden aplicar todos los días lo que vas aprendiendo.

### –¿Hay explicación para el afecto de los argentinos por el dólar?

–Uno de los problemas centrales es la incertidumbre, nos mata esa angustia y de

**En la economía del comportamiento está la regla del *default*. Por ejemplo, en la donación de órganos: si nosotros somos todos no donantes salvo que uno diga expresamente que desea donar, el resultado es que hay mucha menos gente solidaria que si todos somos donantes salvo que se diga expresamente lo contrario**

hecho mucho de los sesgos de la economía conductual tienen que ver con tratar de eliminarla. Entonces lo que nos pasa es que llegamos a conclusiones muy rápidamente, prejuzgamos en forma reiterada y el prejuicio es una consecuencia de nuestra necesidad de tener certezas, de eliminar la incertidumbre, aun cuando muchas veces lo que hacemos es prejuzgar mal.

Al mismo tiempo, en cuestiones de economía el dólar es como el Rivotril de los argentinos. Cuando no sé qué hacer con mis ahorros porque al vender o comprar una propiedad puedo terminar perdiendo un baño en el camino, o el peso se deprecia, en ese contexto la certidumbre al argentino medio se la da el dólar. Va, compra y está más tranquilo aunque a veces pierda.

Por eso te lo comparaba con el Rivotril, uno lo toma y ya cree estar más tranquilo. Solo se justifica comprar dólares después de una devaluación y si existe la sospecha de que no fue la última. Eso le da sentido a lo que dije sobre que “el dólar está en la mente” y que el precio de mañana depende de las expectativas y no de la historia. Acá la gente piensa en los dólares no porque tengamos un chip distinto al brasileño o al peruano sino porque en los últimos 70 años tuvimos como quince crisis económicas y en catorce hubo devaluaciones muy fuertes. No por nada se instaló aquí ese viejo dicho que como el argentino medio se quemó con leche, ve una vaca y llora.

### –¿Cómo hace un argentino medio para recuperar la confianza?

–En general destruir la confianza resulta más sencillo que reconstruirla, y eso nos pasa en las relaciones personales, la vida diaria, no solo con las instituciones o la economía. Pero también es cierto que en las instituciones de la democracia se permite barajar y dar de nuevo y eso es como en el fútbol cuando arranca un nuevo campeonato: se cambian un par de piezas, la confianza se renueva y otra vez queremos ganar y salir campeones.

Es lo que llamo el efecto Gimnasia, yo soy



**Una de las grandes ventajas de la economía del comportamiento es que es una rama puramente experimental, o sea acá lo que vas a encontrar son experiencias concretas que se llevan adelante buscando un resultado, y la Argentina es un país de tormentas y un laboratorio de oportunidades donde se pueden aplicar todos los días lo que vas aprendiendo**

hincha del club platense que tiene una historia institucionalmente humilde, pero nos han tocado siempre malos dirigentes, una economía deficitaria, mal manejada y con escasos recursos, que nos ha condenado a planteles de mitad de tabla, sin aspiraciones y con el que siempre se sufre. Y la historia del club es un calco de la economía argentina, no hay manera de explicar las razones objetivas que renuevan la confianza. En una democracia es muy importante renovar las instituciones, que el cambio de un ministro no haga temblar la economía, que un presidente si no encuentra el camino pueda reconstruir su poder de vuelta, que pueda prevalecer la cuestión republicana.

### –En lo estrictamente económico ¿qué expectativa puede despertar el actual rumbo económico?

–Yo creo que el problema de Argentina y ya con el acuerdo firmado con el FMI, el cambio en la presidencia del Banco Central y habiéndose hecho la devaluación que se hizo con el dólar, con todo lo que pasó y puede seguir sucediendo, el problema ya no es económico sino político.

Parte del trabajo sucio del dólar ya se hizo, ahora ya es más competitivo, y hacia adelante lo que queda es despejar la incógnita de saber si lo que se firmó se va a poder cumplir. Se necesitan bajar 200.000 millones de pesos del déficit y hay que aprobar un presupuesto nuevo en el Congreso y hasta tanto el Gobierno no reconstruya ese capital político y no lleve adelante con éxito la negociación con la oposición va a estar latente la incertidumbre.

En ese contexto, todos los rumores que corren resultan verosímiles. La teoría del rumor que desarrolló el psicólogo Gordon Allport a mediados del siglo pasado, decía que la carga de verosimilitud del rumor aumenta la ansiedad y el estrés de las personas, y hasta tanto no se vayan despejando las dudas sobre la economía, hasta que la superación de los problemas no se vea, es difícil que se descompriman todas las incertidumbres que existen.