



La psicología de la recesión

Para intentar comprender cómo se puede controlar una recesión económica hay que tener en cuenta los factores psicológicos. El ejemplo de unos funcionarios de Washington, en Estados Unidos, ilustra el funcionamiento del pánico y la ansiedad en la oferta y la demanda. Por **Fernando Trias de Bes**. Ilustración de **Pep Montserrat**.



Uno de los temas que más obsesionan a los economistas es el fenómeno de las recesiones: ¿cómo se producen?, ¿por qué se producen?, y lo más importante, ¿cómo pueden subsanarse? Este tema no es sólo menester de los expertos en economía, ya que cuando una recesión llega nos toca a todos. Así es: pocos pueden escapar a una recesión cuando se instala en un país o región determinada.

► **Las recesiones son** a veces ineludibles, y en cierto modo incluso necesarias, pues se sabe en economía que el crecimiento no siempre se produce de forma lineal, sino que se produce por ciclos. Existen ciclos

económicos expansivos y ciclos en los que la economía se contrae para despegar después con mayor fuerza.

► **En todo caso**, en lo que sí están de acuerdo los economistas es que éste no es un asunto sencillo. Por eso sorprende el fabuloso ejemplo que a menudo utiliza en sus libros y artículos el prestigioso economista Paul Krugman, reciente premio Príncipe de Asturias de Ciencias Sociales 2004, para explicar a la población general cómo se producen las recesiones y cómo deben subsanarse. En su libro *El retorno a la economía de la depresión*, Krugman hace una extraordinaria simplificación de un

asunto tan complejo como éste mediante la historia de la Cooperativa de Canguros de Washington.

► **La cooperativa de canguros**. Dicen que la historia sucedió en Washington, ciudad norteamericana, base de la Administración, que aglutina un buen número de organismos públicos norteamericanos. Varios matrimonios jóvenes que trabajaban en la Administración se organizaron entre ellos para poder salir por las noches dejando a sus niños a cargo de personas de confianza. Pero la novedad estriba en que decidieron que serían ellos mismos los que harían de canguro de los pequeños de sus compañeros de trabajo. Es decir, si una pareja salía a cenar o al cine, un compañero o compañera de la oficina haría de canguro de sus hijos. A la semana siguiente, la jugada sería al revés: los que hicieron de canguro la vez anterior saldrían por ahí, y los que salieron por ahí harían ahora de canguro. Era una gran idea, así que fueron muchos los matrimonios que se apuntaron a la cooperativa que fundaron: una cooperativa de canguros.

► **Al ser tantos, establecer turnos** se tornó complicado, así que decidieron recurrir a un simple e inteligente mecanismo: cupones. Los cupones eran unos pequeños papeles que valían por una noche de canguro. Es decir, si mi mujer y yo decidimos salir y le damos un cupón a la persona que venga a cuidar de nuestros hijos, esta persona, al recibir un cupón, se hacía a su vez con la posibilidad y el derecho de hacer uso del mismo en el futuro. Al cabo de un tiempo, cuando le apeteciera, saldría por la noche y ofrecería a otras parejas interesadas en acumular cupones venir a hacer de canguro. De nuevo, la persona que acudiese a su casa recibiría el cupón, y así sucesivamente.

Bien, hasta ahora tenemos ya tres elementos fundamentales de una economía: una demanda (matrimonios que quieren salir), oferta (personas dispuestas a hacer de canguro) y, lo más importante, dinero (los cupones, que se convierten en moneda de cambio y depósito de valor).

► **La cooperativa de canguros** imprimió un buen número de cupones y los repartió a partes iguales entre sus miembros. Cuando una pareja salía demasiados días seguidos, se le iban acabando los cupones, así que no le quedaba otro remedio que contener su ansia de diversión hasta acumular cupones de nuevo. Es decir, resultaba difícil aprovecharse de nadie porque para seguir saliendo por la noche era ne-



Nacional Dominical
Semanal

Tirada: **908.929**
Difusión: **725.710**
(O.J.D)
Audiencia: **2.978.000**
(E.G.M)
21/08/2005

Sección: -
Espacio (Cm_2): **348**
Ocupación (%): **59%**
Valor (Ptas.): **3.279.167**
Valor (Euros): **19.708,19**
Página: **89**

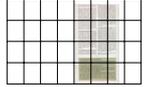


Imagen: **Si**

cesario ir prestando el servicio de canguro. No está mal, un sistema eficiente.

► **Así son todas las economías**, todo funciona correctamente hasta que algo inesperado sucede. Ese algo inesperado (llámese una crisis de confianza, un aumento de precios en el crudo, una expectativa de inflación...) convierte los círculos virtuosos en círculos viciosos, y lo que antes se demostraba eficiente empieza a no funcionar. En el caso de la Cooperativa de Canguros de Washington, lo que ocurrió fue un problema meteorológico. Empezó a hacer muy mal tiempo y llovió durante muchos días seguidos. Coincidió con un menor número de fiestas en la ciudad y con el estreno de películas ciertamente mediocres. El caso es que por un motivo absolutamente coyuntural, durante varias semanas la gente dejó de salir. En otras palabras: nadie solicitaba servicios de canguro.

► **Al haber pocas oportunidades** para hacer de canguro, los matrimonios a los que les restaban pocos cupones se asustaron y convinieron no salir durante algún tiempo hasta que pudieran acumular unos cuantos. Pero, lamentablemente, esas oportunidades no llegaban. Incluso los que habían acumulado varios cupones se percataron de que en el tablón de solicitudes de canguros no había prácticamente ninguna, así que creyeron oportuno no gastar los cupones acumulados que poseían. "Si nos gastamos los que tenemos, no podremos recuperarlos. Es mejor que, a pesar de tener suficientes, vayamos con precaución". Eso fue lo que pensaron.

► **Ya tenemos una recesión**. Como los que tienen pocos cupones no los gastan y los que tienen muchos tienen miedo a gastarlos, no hay demanda de canguros. La ausencia de demanda realimenta la

sensación de que no hay cupones en circulación y reafirma la decisión de que es mejor no salir por la noche. Fijémonos en que, en realidad, nada justifica una recesión, pues lo que desencadenó esta nueva situación era algo temporal (la climatología, los estrenos, las fiestas...). Sin embargo, las parejas no saben que éste es el verdadero motivo de la ausencia de demanda de canguros. Al no conocer el origen del problema, se instala una falta de confianza y unas expectativas negativas.

En este caso se observa con claridad cómo muchas de las recesiones tienen su origen en una mera crisis de confianza en el mercado. De hecho, muchos economistas han dedicado su vida al estudio de la conformación de las expectativas, que tanto impacto tienen sobre el ciclo económico.

► **¿Cómo se soluciona la crisis?** Casi todas las decisiones se solucionan de la misma forma: con dinero. En este caso, con cupones. En cuanto la dirección de la cooperativa se dio cuenta de que había un problema en la retención de cupones por parte de los miembros de la cooperativa, lo que hizo fue imprimir más cupones y regalarlos a todas las parejas a razón de veinte a cada una. La sensación de riqueza aumentó y el temor a gastar desapareció. Poco a poco apareció en el tablón una petición, que animó a la siguiente, que animó a más personas a gastar sus cupones, hasta que se restableció la normalidad. En este caso podríamos decir que la dirección de la cooperativa, en el momento en que emitió más cupones, hizo algo parecido a lo que hace la Reserva Federal o el Banco Central Europeo cuando, a través de su política monetaria (por ejemplo, con tipos de interés reducidos), inyecta liquidez en el sistema. ●

* Fernando Trias de Bes es profesor de *Esa-*de, conferenciante y escritor.

La importancia de las expectativas

Si, aparentemente, es tan sencillo resolver una crisis, ¿por qué hay países que pueden pasar años sumidos en una recesión? Bien, la respuesta es que ni las situaciones son tan sencillas como en el caso de la cooperativa, ni el ejemplo es exhaustivo, si bien sirve para ilustrar los elementos de una recesión que tienen que ver con la formación de las expectativas.

Para empezar, en este ejemplo no hay sector exterior (excluye el concepto de déficit comercial), el sector público emite cupones, pero no los gasta, por lo que el concepto de déficit público también es ausente. Asimismo, entre otros factores, no hay endeudamiento o recursos naturales que afecten a los sistemas productivos (materias primas, petróleo...).

En cualquier caso, sirva el ejemplo de Paul Krugman para saber lo importantes que son las expectativas y el rol de la psicología en la economía. Este último aspecto hace de esta ciencia un campo de difícilísima aplicación en el que realizar predicciones es del todo imposible. De hecho, Alfred Marshall, uno de los más grandes economistas de todos los tiempos, afirmó: "He llegado a la conclusión de que la economía no es más que un vano intento de narrar psicología". ●