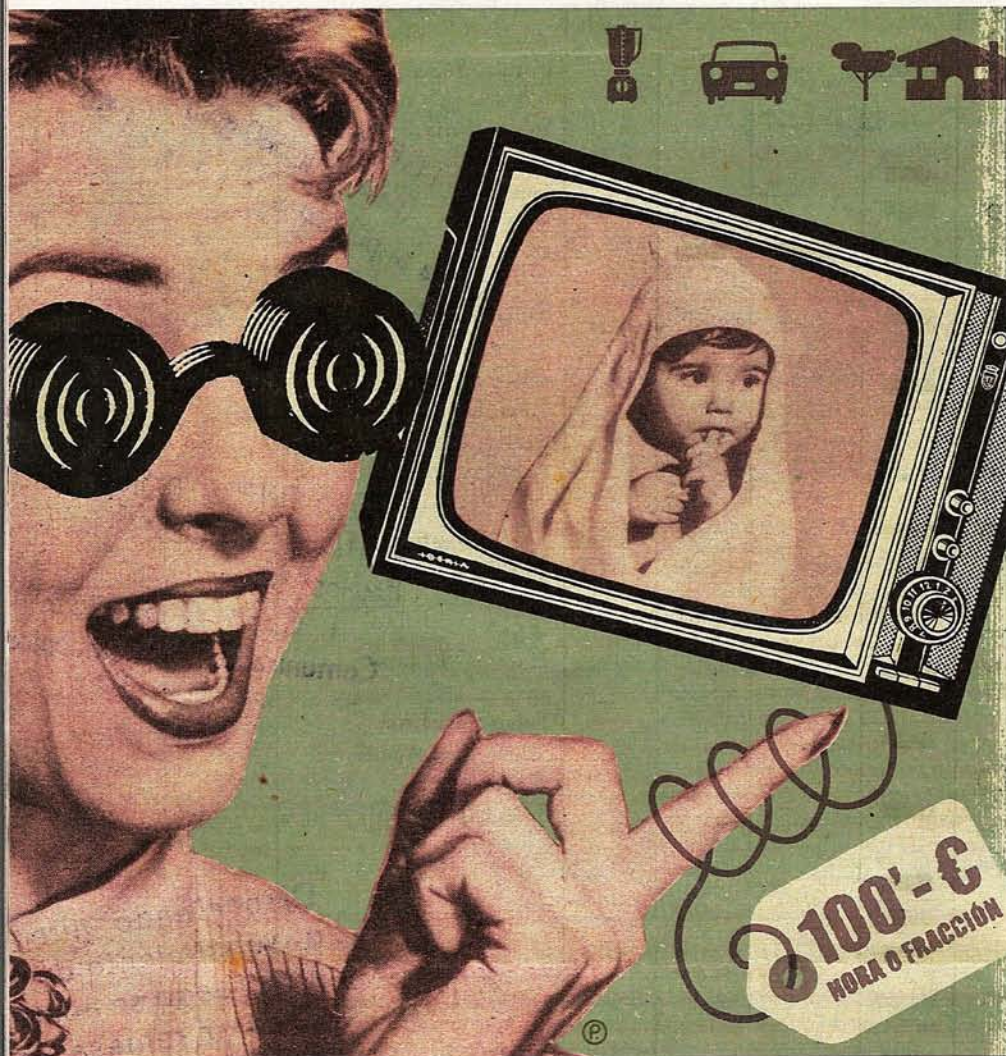


Pensar antes de almacenar

El 'homo economicus', que se informa, reflexiona y aplica su sentido común antes de decidirse por un producto o servicio, está en peligro de extinción. Cada vez almacenamos más cosas por el simple placer de tenerlas. Renunciar a estos caprichos supone un importante ahorro. Por **Fernando Trías de Bes**. Ilustración de **Pep Montserrat**.



El egoísta racional. Uno de los principales supuestos sobre los que se asientan muchos modelos económicos es el del *homo economicus*, el ciudadano que trata de maximizar la utilidad económica de cada decisión que toma, que piensa siempre en reducir el coste de oportunidad, un coste que equivale a "lo que te pierdes al decantarte por una opción determinada". La figura del *homo economicus* se basa en tres sencillas premisas: que el hombre es egoísta por naturaleza, que es racional en sus decisiones y que es capaz de acumular información y, en consecuencia, tiende a elegir la mejor opción. En otras palabras, es un "egoísta racional" que actúa conforme a decisiones reflexivas y calculadas.

Hasta aquí, una teoría defendible desde la lógica más purista. Según sus paráme-

tros, recogidos por Adam Smith en *La riqueza de las naciones*, si uno asume que no actúa así se equipara a un tonto o a un loco.

► **Todos locos.** Al parecer, todos estamos locos, porque son innumerables los ejemplos en los que los consumidores del siglo XXI no actuamos racionalmente. Algunos ejemplos bastarán para reflejar las casuísticas en las que se puede encontrar la mayoría de ciudadanos en uno u otro momento.

El producto estrella en la lista de compras inútiles es la cámara de vídeo. Una buena parte de estas compras se produce con la llegada del primer bebé. El comprador recuerda entonces que aún no tiene videocámara y, ante esta falta, siente una llamada que no puede esperar. Uno de estos aparatos cuesta entre 300 y 1.500 euros. La

cámara llega al hogar coincidiendo con el primer llanto del bebé en la clínica, pero sólo reaparecerá en un par de ocasiones. Naturalmente, hay excepciones, pero los que no son aficionados de verdad no suelen pasar de las 20 horas de filmación en cinco años. Poniendo que la cámara haya costado unos 1.000 euros, cada hora de filmación habrá salido por... ¡50 euros! Si hubiéramos optado por alquilarla, durante 10 días, habríamos pagado sólo 600 euros.

► **Segundos coches, licuadoras y otros.**

Dos ejemplos también muy comunes son el de la licuadora para hacer zumos o la espumadora para montar la nata. En la semana de su adquisición se elaboran varios zumos y un par de pasteles. A partir de entonces, la licuadora o la espumadora se van al armario de la cocina, al estante más alto, donde nadie alcanza sin silla o escalera, y en los próximos siete años no se sacará más que unas diez veces. Cada zumo recién exprimido ha salido por la friolera de seis o siete euros, y las cinco magníficas natas nos saldrán por unos 15 euros cada una, o sea, casi el triple de lo que nos habría costado tomarnos el zumo en el bar o comprar la nata ya hecha.

Pero las decisiones irracionales pueden alcanzar los miles de euros si adquirimos productos de mayor valor, si hacemos "una inversión". Tal es el caso del segundo automóvil en familias que apenas lo usan en ciudad porque hacen su vida en el barrio. Se calcula que, en muchos casos, el segundo coche se utiliza un mes al año. Un coche de gama media de 18.000 euros se tendrá que renovar en siete años. Suponiendo que se venda por unos 3.000 euros, habrá costado cada año unos 2.000 euros, una cantidad a la que hay que sumar los 400 euros del seguro y los 300 de revisión anual. Total: 2.700 euros al año que, divididos entre 40 días de uso, arrojan un coste de casi 70 euros cada vez que lo hayamos usado. Por alquilar un coche se pagan 12 euros al día, y existen alternativas más baratas aún, como los autos con publicidad en el chasis, por un euro al día. En taxi, la otra opción, un trayecto al aeropuerto ronda los 25 euros. Pero son muchos los que se agarran al "nunca se sabe cuándo lo vas a necesitar..." para justificarse por tener su segundo coche aparcado en el garaje la mayor parte del año.

► **El 'otro' piso.** El tema no acaba aquí. Los índices de ocupación de segundas residencias en España están entre los 15 y los 18 días al año. Puede que alguno piense en el piso como inversión, pero si se compra para vender debería considerarse que una

El consumidor irracional

Es fácil comprender por qué nos comportamos de forma tan poco lógica desde un punto de vista económico. Tres son los motivos: el primero es que en la cultura española, "poseer" se antepone a "utilizar". Bien sabido es que España es el país con el índice más bajo de alquiler de toda Europa. Los españoles somos consumidores obsesionados con la "posesión" en lugar de detenernos a analizar la necesidad real que tenemos. El segundo motivo es la creciente tendencia a la compra compulsiva, que se está extendiendo de forma alarmante en algunos sectores de la población. En palabras de Ismael Quintanilla, experto en psicología económica, las conductas compulsivas representan casi el 70% de los actos de compra de los españoles. Esta compulsión, en algunos casos, alcanza el nivel de psicopatología, dándose casos de personas que precisan tratamiento médico porque a los cinco días de cobrar la nómina ya se la han gastado. El tercer motivo es el del mandato de la inmediatez. Si queremos algo, lo queremos ya. Al final, la cámara acabará en el armario; el chaqué, en el ropero; el segundo coche, en el garaje, y el segundo piso, vacío. ●

segunda vivienda de 180.000 euros con tal grado de ocupación durante treinta años sale por unos 350 euros al día. Más que un hotel de cinco estrellas.

Los ejemplos abundan: chaqués que se utilizarán cinco veces en la vida y podrían haberse alquilado; bonos de gimnasios y piscinas a los que acude regularmente sólo el 20% de los abonados y donde a los más esporádicos les sale a unos dos euros la brazada; equipos de esquí para los que no son muy asiduos a este deporte, quienes, sumando al precio del equipo los otros gastos que conlleva esta práctica, llegan a pagar un euro por cada giro sobre la nieve; máquinas milagrosas para tonificar nuestros abdominales que se ofrecen en televenta y que no pasan de los 15 días de vida útil..., y así un largo etcétera.

Obviamente, esto no es un alegato contra el consumo, que constituye el principal motor de la economía, pero sí una defensa de un uso más racional de nuestro dinero, lo que evitará tensiones financieras a las familias con capacidad de ahorrar. ●



Fernando Triás de Bes es profesor de Esade, conferenciante y escritor. Junto a Álex Rovira, ha publicado el libro 'La buena suerte', con casi dos millones de ejemplares vendidos en el primer año y los derechos adquiridos para 34 idiomas.