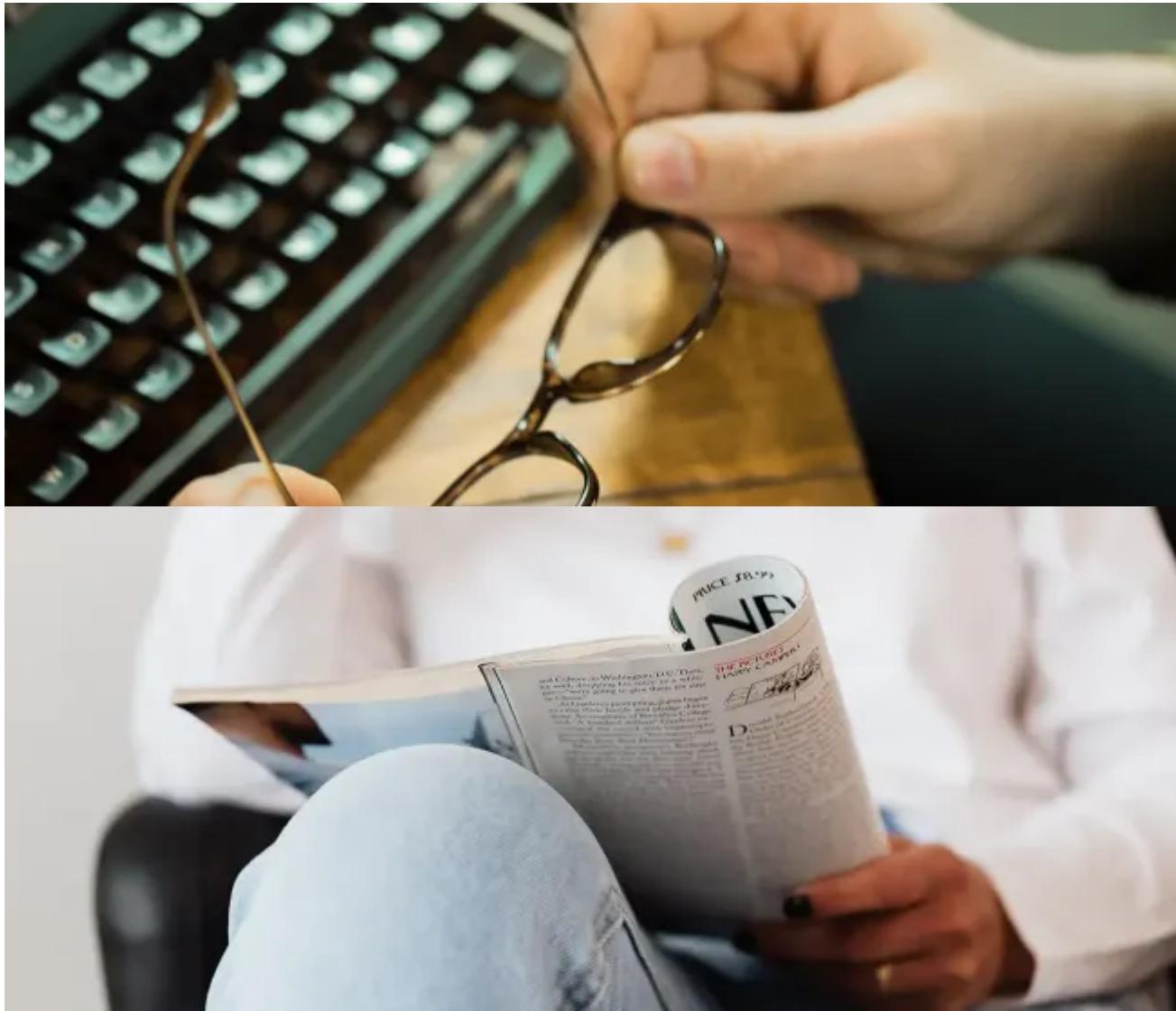


## ¿Por qué desescalamos a distintas velocidades por la COVID-19?



Tiempo de lectura: 5 min.

[Carlos Martínez de Ibarreta](#)

Mar, 07/07/2020 - 15:51

Después de semanas de confinamiento por la COVID-19 hemos ido avanzando hacia la “nueva normalidad”. Poco a poco se han ido eliminando algunas restricciones en nuestros movimientos y comportamientos. Sin embargo, no todos queremos ir al mismo ritmo. Todos conocemos a alguien que hubiese deseado tener plena libertad de movimientos y ninguna restricción desde el primer momento. Sin embargo, otros

preferimos ir más despacio.

¿Por qué algunas personas valoran más el poder disfrutar ya de estas pequeñas libertades en vez de esperar más tiempo y minimizar los riesgos de rebrotos, lo que produciría mayores beneficios para la comunidad?

### **El descuento hiperbólico: Valorar el presente de forma exagerada**

Esta tendencia a preferir pequeñas recompensas inmediatas a una recompensa mayor pero más tardía es un sesgo cognitivo. Los sesgos hacen que nuestras decisiones no sean tan racionales como quisiéramos. Y todos los humanos lo tenemos, en mayor o menor medida.

Ya en la Biblia (Genesis 25: 27-34) se nos cuenta cómo Esaú cedió su primogenitura a su hermano Jacob por un plato de lentejas.

Los científicos como Daniel Kahneman o Richard Thaler (ambos Premios Nobel de Economía y representantes del Behavioural Economics) llaman a este fenómeno Descuento Hiperbólico.

‘Descontar’ en el tiempo se refiere a qué valor aplicamos a un evento del futuro para ‘traerlo’ o analizarlo en el presente.

Existen muchas evidencias de que los humanos descontamos el futuro de forma hiperbólica. Es decir, otorgamos un peso más elevado a una ganancia o pérdida en el futuro cercano que a la misma en un futuro más lejano. Valoramos el presente de forma exagerada. La mayoría de personas preferirían recibir 100 euros hoy a 110 mañana. Sin embargo, muy pocas preferirían 100 euros dentro 30 días en vez de 110 dentro de 31 días.

### **¿Por qué tenemos descuento hiperbólico?**

La Neuroeconomía sugiere que el descuento hiperbólico es consecuencia de la propia arquitectura de nuestro cerebro. Las técnicas de neuroimagen muestran que, ante decisiones en distintos ámbitos temporales, las áreas cerebrales que se activan son diferentes.

Cuando la decisión o recompensa es inmediata, el área activada es la relacionada con el sistema límbico. Este sistema es el que capta y genera las respuestas emocionales e instintivas. Es de las partes más antiguas de nuestro cerebro. Sin

embargo, cuando la decisión o recompensa involucra una planificación a largo plazo, son los lóbulos frontales los que se movilizan, llevando a cabo un proceso de decisión más racional. Esta parte del cerebro tiene un desarrollo mucho más reciente que el sistema límbico.

Se piensa que el descuento hiperbólico puede tener un origen evolutivo. Nuestros antepasados no tenían que pensar en un futuro lejano, puesto que las amenazas eran muchas y la esperanza de vida, baja. Si se cruzaban con un antílope, lo cazaban y se lo comían inmediatamente. No le dejaban ir, esperando poder cazar uno mucho más grande que pudiera aparecer más tarde.

### **El descuento hiperbólico está presente en muchas situaciones**

Existen multitud de comportamientos cotidianos en los que se manifiesta el descuento hiperbólico. Esto sucede por ejemplo cuando nos dejamos seducir por mensajes del tipo “compra hoy y paga dentro de seis meses” y nos endeudamos excesivamente con nuestra tarjeta de crédito. También cuando preferimos darnos hoy un capricho caro que nos apetece, pero no ahorraremos lo suficiente para nuestra jubilación.

En el campo de la salud, situaciones como la obesidad, la falta de actividad física, así como las adicciones son en parte consecuencia de preferir irracionalmente gratificaciones del “ahora” en perjuicio de nuestra salud futura.

La procrastinación, que consiste en “dejar para más adelante” aquello que nos cuesta, es otra clara manifestación de este fenómeno. “Desde mañana me pongo a dieta”, pero ese “mañana” se pospone indefinidamente.

### **Descuento hiperbólico durante la COVID-19: Lo que dicen los datos**

Realizamos un estudio empírico junto con Marina Ayuso Castillo, recién graduada por la Universidad Pontificia de Comillas.

Más de 650 personas han contestado un cuestionario a principios de junio de 2020. Algunas preguntas pedían elegir si se prefería poder realizar un comportamiento de forma libre desde “ya” o se prefería esperar aún un tiempo razonable. Las preguntas eran del estilo: “¿Prefiere poder prescindir del uso de mascarilla desde hoy mismo o esperar algunas semanas más?”

Para la mitad de las personas, seleccionadas aleatoriamente, las preguntas hacían referencia expresa a los mayores riesgos de contagio si se elegía poder tener libertad desde hoy mismo.

El cuestionario incluía además un test para medir el grado de descuento monetario (MCQ), un test de personalidad (Big Five) y preguntas acerca de si se había estado enfermo de COVID-19 o se tenían familiares o amigos cercanos que hubieran sufrido la enfermedad.

Los análisis efectuados permiten extraer las siguientes conclusiones:

Las mujeres tienen mayor propensión a esperar tiempo para poder recuperar libertad de acción. Por lo tanto tienen menores tasas de descuento en el tiempo.

La edad no influye en que se tenga una mayor propensión a esperar.

Sorprende que el haber sufrido la enfermedad en carne propia o en familiares o amigos cercanos tampoco provoca mayor propensión a esperar. La única excepción se refiere al uso de mascarillas. Es posible que el descuento intertemporal también actúe disminuyendo el valor negativo del sufrimiento y dolor ya pasados.

Los rasgos de personalidad influyen. Las personas más extrovertidas y afables desean poder tener libertad ya mismo. Sin embargo aquellas con mayor grado de neuroticismo tienen mayor tendencia a esperar.

El tener mayor o menor preferencia por el ahora es un rasgo general de la persona y afecta a diferentes ámbitos de comportamiento. Las personas que valoran más el presente en cuestiones de dinero, también son las que prefieren ir más rápido en la desescalada.

También las personas que tienen hábitos que dañan su salud en el largo plazo (como fumar) tienen menos propensión a esperar.

Por el contrario, aquellas personas con mayor comportamiento medioambiental tienen mayor propensión a esperar. Estas personas son capaces de realizar algunos comportamientos en el ahora que suponen algún esfuerzo (como apagar las luces o ahorrar agua) en aras de un beneficio futuro mayor para la comunidad.

Aparece menor preferencia por el “ahora” cuando se mencionan explícitamente los riesgos de no esperar. Las personas que prefirieron la opción de dejar de usar

mascarillas “ya” a seguir usándolas pasaron del 34% al 7% cuando la pregunta hacía mención explícita de los riesgos.

Somos humanos y no siempre somos racionales. El descuento hiperbólico en mayor o menor grado nos viene “de fábrica”. Si las autoridades desean que las medidas de seguridad y prevención sean efectivas y no se relajen demasiado pronto, nuestra recomendación es señalar explícitamente los riesgos en los mensajes. Esto pondrá las cosas más difíciles para que nuestro descuento nos haga preferir descuidarnos ahora, al incrementar el valor negativo de los riesgos futuros.

6 de julio 2020

Profesor del Departamento de Métodos Cuantitativos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Pontificia Comillas

The Conversation

<https://theconversation.com/por-que-desescalamos-a-distintas-velocidades...>

[ver PDF](#)

[Copied to clipboard](#)