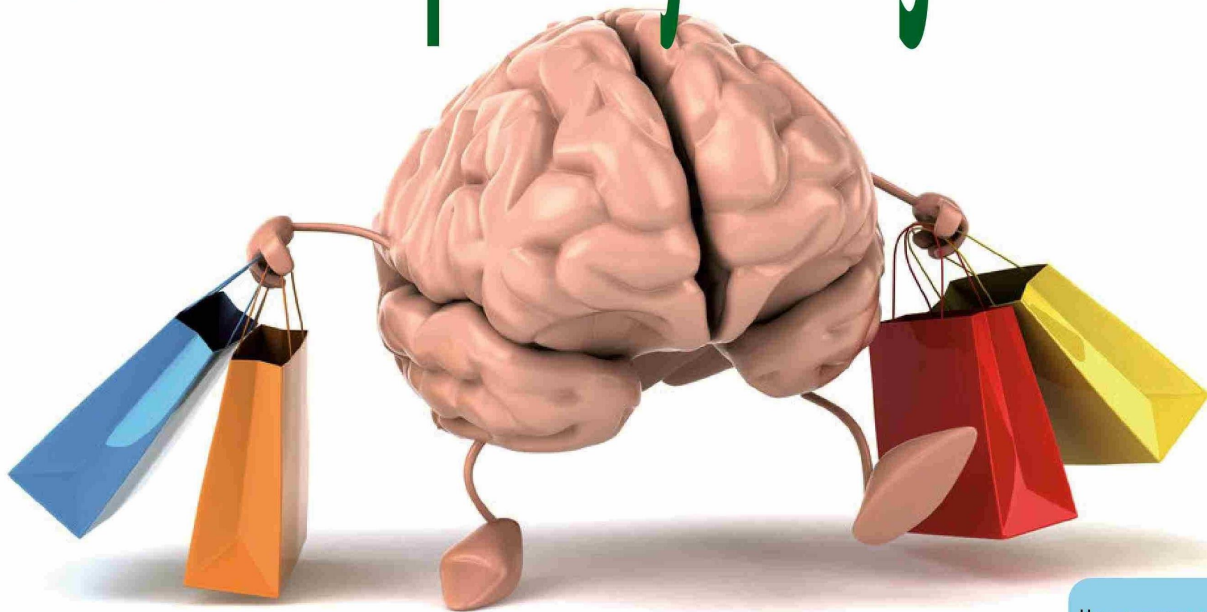


## ECONOMÍA E\$ RIQUE\$A!!!!

# El cerebro nos pueda ayudar a gastar menos



**Jorge Abasolo**

Periodista, Diplomado en Marketing Político y Miembro de la Sociedad de Historia y Geografía de Chile.

[jorgeebar13@gmail.com](mailto:jorgeebar13@gmail.com)

### (PRIMERA PARTE)

**D**IGNO DE RIPLEY. Usted puede engañar al cerebro para gastar menos. Parece un chiste, pero no lo es. Gastos van a existir siempre y el presupuesto no alcanza para dejar satisfecha a una persona en sus demandas familiares: que renovar el auto, que las vacaciones, que las clases particulares de refuerzo para el hijo, en fin... ¡a qué seguir! Una escena de este tipo –tan común– conlleva cierto grado de angustia, de agobio y hasta desborde emocional.

Sirva de consuelo que hay muchos pasando por momen-

tos parecidos al suyo, pues según datos del Banco Central, se trata de una situación común para muchos chilenos. Hasta julio del presente año, el ahorro total de los hogares en Chile ascendía a un 9% de sus ingresos, porcentaje que considera el componente voluntario y también las cotizaciones de la AFP. Se trata de una de las tasas más bajas entre los países de la Oede, donde destaca Suiza, con un ahorro de 18,8%. Más aún, el nivel de deuda de los hogares en Chile llega a un 63,7% de su ingreso anual.

¿Cómo es posible endeudarse tanto y ahorrar tan poco? De acuerdo con los últimos estudios, no cuesta mucho aumentar las deudas y bajar las reservas si usted es parte de las personas que tienen mayor actividad cerebral en áreas relacionadas con la gratificación instantánea y el placer. En el otro lado, ¿cómo es posible ahorrar de esa manera y controlar los gastos? Lo mismo, pero al revés: es más fácil para quienes son del grupo de los que tienen

mayor actividad cerebral en las áreas que controlan funciones como el pensamiento racional o el control de impulsos.

Esto es parte de las conclusiones a las que llegaron neuroeconomistas de prestigiosas universidades del mundo tras estudiar durante décadas imágenes del cerebro para dilucidar la diferencia entre ambos tipos de personas. Esos mismos especialistas también concluyeron –aquí es donde debieran comenzar a desaparecer sus ahogos– que es posible “engañar” al cerebro para que aprenda a centrarse en recompensas a largo plazo, en lugar de gratificaciones instantáneas.

Entre los “trucos” que probaron ser efectivos, está el hacer una pausa antes de comprar; destinar dinero a obras de caridad cuando fallamos en alguna meta, o hacer “visibles” los gastos, teniendo un registro de todo lo que se compra.

### EL EXPERIMENTO MARSHMALLOW

La confirmación de que podemos entrenar el cerebro se

produjo el año pasado, pero se logró a partir de una investigación que fue iniciada a fines de los 60 por un grupo de neuroeconomistas de la Universidad de Stanford (Estados Unidos). En el estudio se aisló a un grupo de niños (de cuatro años) en una sala y se los sentó frente a una mesa con un marshmallow para cada uno. Podían comerlo, pero si no lo hacían y esperaban, recibirían dos dulces como recompensa.

Durante las décadas siguientes, los mismos niños regresaron a Stanford para una serie de evaluaciones que, progresivamente, fueron revelando notorias diferencias entre el grupo que había resistido la tentación de comer la golosina inmediatamente, versus aquellos que no lo habían hecho.

La experiencia, que se hizo mundialmente conocida como “el experimento Marshmallow”, reveló que aquellos que cuando eran niños habían refrenado sus impulsos tenían menos probabilidad de ser obesos, de ser adictos a las drogas e, in-

Hay personas cuya actividad cerebral los ayuda a ahorrar y otras, a las que los deja gastar. Es la conclusión de un estudio reciente realizado por más de 40 años en la Universidad de Stanford, que además determinó que hay una serie de “trucos” que ayudan a controlar los impulsos consumistas.

cluso, divorciarse. Las conclusiones demostraron también que el control de impulsos, era un rasgo de personalidad clave en las personas que podían ahorrar. El año pasado, 59 de los niños (ahora ya adultos) que participaron en el experimento retornaron a los laboratorios, donde fueron sometidos a una nueva versión del experimento. Esta vez, además, la actividad de sus cerebros fue medida mediante imágenes de resonancia magnética fMRI.

(Cont. Próxima Edición)

