

David Tuckett, miembro de la sociedad británica de psicoanálisis y profesor de la UCL:

“La inflación emocional causó la crisis”

Con sus estudios de economía y más de 20 años publicando sobre psicoanálisis, este siquiatra acaba de lanzar su última investigación, en que culpa a los impulsos inconscientes de las burbujas financieras.

CAROLINA GUTIÉRREZ U.

En 1998 David Tuckett era director de una publicación electrónica de psicoanálisis y dos de los bancos más grandes de Londres llegaron a golpear su puerta para comprar la compañía en unos cuantos millones de dólares.

“Para mí fue una gran sorpresa”, recuerda David Tuckett, miembro de la sociedad británica de psicoanálisis, quien no pudo encontrar ninguna razón lógica del interés de estos inversionistas.

Finalmente se opuso, porque previeron que en algún minuto la compra de las puntocom colapsaría, lo que terminaría perjudicando a su publicación.

La historia le daría la razón. Fue ahí cuando se interesó en la relación de las emociones y su influencia en las alzas y caídas de los mercados.

Luego Mervyn King, el gobernador del Banco de Inglaterra —equivalente al presidente del Banco Central— y un antiguo compañero de Economía, se interesó en su trabajo, porque también vio la importancia de comprender mejor las emociones para un buen funcionamiento del mercado.

Fue así como en 2006 obtuvo el apoyo para una investigación y entre enero y agosto de 2007 pudo hablar con 53 de los líderes financieros en algunos de los mayores bancos, justamente en el momento en que las personas estaban tomando las decisiones que causaron la crisis de crédito actual: la burbuja hipotecaria.

La conclusión de Tuckett: en las crisis del mercado inmobiliario los inversionistas reprimieron sus emociones negativas que los alertaban del riesgo y se dejaron llevar por la excitación y fantasías optimistas de un mercado que se elevaba cada día más, patrón que se repite en las puntocom y en todas las burbujas financieras que han vivido los mercados.

Esta semana, Tuckett estuvo en Chile, invitado por la Asociación Psicoanalítica Chilena y la Universidad de Chile para participar de una mesa redonda sobre la irracionalidad y el comportamiento económico, con la participación del economista Patricio Meller, el rector de la Uni-

versidad Diego Portales, Carlos Peña y el psiquiatra León Cohen, entre otros.

—¿Qué tan determinante fue el factor emocional en la crisis subprime?

“Muchas cosas pasaron. Una vez que las personas comenzaron a pensar ‘todos lo están haciendo’, ‘no queremos quedar afuera’, fueron menos cuidadosos”. “Y en finanzas, cuando muchas personas piensan que algo es una buena idea, esto automáticamente eleva el precio”.

—¿Y por parte de la autoridad?

“Yo creo que se puede hacer mucho”. “Lo primero es que las autoridades y los bancos centrales deben anticiparse y ser más proactivos para tratar de apagar estos procesos. Esto es complicado, porque siempre tiene que ser cuidadoso de no contener la iniciativa, o detener nuevas innovaciones. Sin embargo, creo que de todas maneras se puede hacer más para prevenir”.

“Quizás también fijar más requisitos a los bancos de inversiones para que dejen más dinero con ellos, porque el factor común de todos estos casos es el ‘efecto palanca’ (leverage). Es decir los bancos prestan dinero, y lo que prestan sube de valor, por lo que luego pueden prestar más dinero, y así sucesivamente”.

—¿Pero no cree usted que si los bancos centrales se ponen a ayudar y salvar la situación se impide que la gente aprenda la lección?

“Efectivamente. La inflación emocional fue la que causó la crisis y es la que produce estas burbujas”.

—¿Y esto es algo consciente?

“En parte. Cuando a uno le piden algo que no le gusta, uno termina encontrando la forma de darle una explicación que lo haga bueno”.

“El punto de mi teoría es que saber algo es un tema emocional, no sólo intelectual. Por lo que uno puede saber, pero no saber al mismo tiempo”.

—¿Cómo prevenir esta situación? ¿Es inevitable?

“No es inevitable. En el área de las inversiones, la inflación emocional es un gran riesgo, ya que las personas que trabajan en esta área son personas que se excitan vendiendo y comprando”.

“Por lo anterior sería muy importante que a nivel gerencial de los bancos entendieran mejor los principios psicoanalíticos básicos y la forma en que funciona el inconsciente”.

—¿Y por parte de la autoridad?

“Yo creo que se puede hacer mucho”. “Lo primero es que las autoridades y los bancos centrales deben anticiparse y ser más proactivos para tratar de apagar estos procesos. Esto es complicado, porque siempre tiene que ser cuidadoso de no contener la iniciativa, o detener nuevas innovaciones. Sin embargo, creo que de todas maneras se puede hacer más para prevenir”.

“Quizás también fijar más requisitos a los bancos de inversiones para que dejen más dinero con ellos, porque el factor común de todos estos casos es el ‘efecto palanca’ (leverage). Es decir los bancos prestan dinero, y lo que prestan sube de valor, por lo que luego pueden prestar más dinero, y así sucesivamente”.

—¿Pero no cree usted que si los bancos centrales se ponen a ayudar y salvar la situación se impide que la gente aprenda la lección?

“Ese es el punto clave y el desafío para los bancos. Mervyn King ha hablado mucho del riesgo moral. Ya que si los inversionistas creen que cualquier cosa loca que ellos hagan, el gobierno les va a dar su dinero de vuelta, ellos continuarán haciendo locuras”.

“El banco central tiene una misión muy difícil, ya que tiene que prestarles dinero a los bancos o todo el sistema colapsa. Y al mismo tiempo, deben lograr castigar a los bancos por lo que sucedió (con la crisis subprime). Y esa es la habilidad de la Reserva Federal de EE.UU. y lo que están tratando de hacer”.

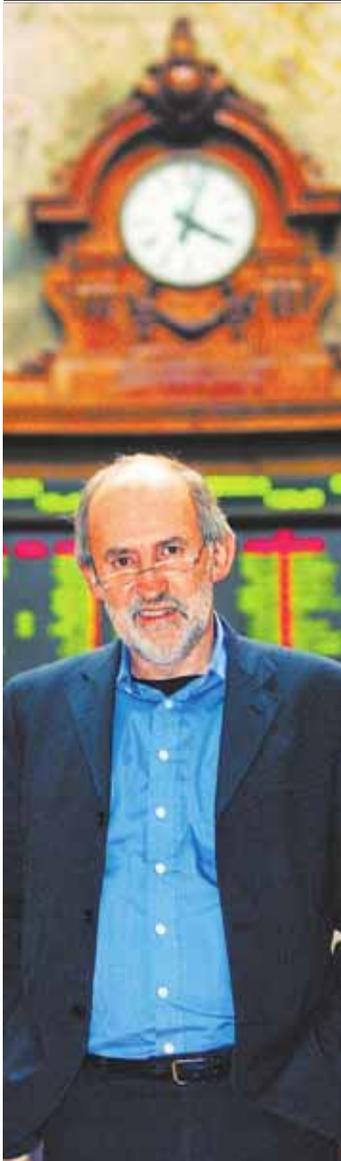


PHOTO: GETTY IMAGES

LOCURAS.— “Si inversionistas creen que cualquier cosa loca que hagan el gobierno les va a dar su dinero de vuelta, continuarán haciendo locuras”.

EDICIONES ESPECIALES

ECOCOPTER



ENTREGA:

EcoCopter suma su quinto helicóptero Eurocopter

Esta es la primera entrega de un total de tres nuevas aeronaves que recibirán este año.

EcoCopter consolida sus actividades con la incorporación durante este año de tres nuevos helicópteros Eurocopter. El 15 de Julio se celebró en las instalaciones de Eurocopter en Santiago de Chile, la entrega de un Eurocopter AS350 B3, la primera de este acuerdo, con la presencia del directorio de EcoCopter y de Eurocopter.

Con estas nuevas adquisiciones, la flota de la empresa quedará conformada por siete aeronaves 100% Eurocopter.

EcoCopter se dedica especialmente a labores en las áreas de minería, energía, obras civiles, construcción de torres de telecomunicación y eléctricas, turismo, filmaciones y Heliski. Para cumplir con estas variadas misiones, EcoCopter a fines de este año tendrá en su flota, cinco AS350 B3, un EC130 B4 y un EC120 Colibrí. EcoCopter eligió el



Bernhard Brenner, gerente general Eurocopter Chile y Eduardo Ergas W., presidente de EcoCopter.

AS350 B3 por su desempeño excepcional en condiciones extremas y de altura y su gran versatilidad, lo que lo hace el helicóptero ideal para

operaciones de trabajo aéreo.

Con estas nuevas adquisiciones EcoCopter tendrá la flota más moderna y segura del Cono Sur.



Yves Juhen, gerente Soporte Comercial Eurocopter Chile; Bernhard Brenner, gerente general Eurocopter Chile; Eduardo Ergas W., presidente de EcoCopter; Rubén Céspedes A., gerente general de EcoCopter; Lionel Sinai-Sinelnikoff, gerente de marketing Eurocopter Chile y Fernando André, gerente de ventas Eurocopter Chile.