



JUAN DE LUCIO

## REGALE SORPRESAS Y EXPERIENCIAS



Mi mujer y mis cuñadas se compran cada una lo que quieren que sus hermanas les regalen y al final de las Navidades ajustan cuentas. Cuando las fiestas acaban los comentarios son del tipo: "¿Has visto los zapatos que me has regalado? ¿A que son bonitos? Me debes 60 euros". Lo importante de este sistema es que es eficiente en el ajuste de necesidades e intereses, puesto que la persona que realiza la decisión de gastar es el propio consumidor.

Desde el punto de vista de la teoría económica, es un buen sistema. Nadie es mejor conocedor que nosotros mismos de lo que nos proporciona felicidad. Por este motivo, el mejor regalo sería un sobre repleto de dinero, cuanto más grande mejor, para que nosotros lo gastemos en lo que queramos y con ello maximicemos nuestra utilidad. Algunos estudios han calculado que el modelo tradicional por el que yo regalo algo que no sé si se quiere supone una pérdida media de entre un 10% y un tercio del valor del regalo. Los motivos de esta pérdida pueden ser muy diversos: el consumidor prefiere otro color de bufanda, ya se ha leído el libro, no piensa hacer deporte, etc.

Yo, como economista, a pesar de que el sistema mencionado parece eficiente, sigo invirtiendo un tiempo importante en buscar un regalo para mi mujer. ¿Por qué tengo esta actitud tan obstinada? Las razones están relacionadas con la empatía, el esfuerzo imaginativo y el desarrollo de lazos humanos. Al realizar un regalo pretendemos estrechar vínculos y, por lo tanto, reducir los costes e incrementar el beneficio que en el futuro se derive de las relaciones, comerciales o de otro tipo, que mantengamos con las personas a las que regalamos.

El regalo también puede solventar fallos de mercado, como el derivado de la existencia de información imperfecta (por ejemplo, regalar un libro antiguo que no puede encontrarse fácilmente) o de mercados incompletos, como regalar una joya de familia.

Otra razón económica para realizar regalos es que la persona que regala obtiene un beneficio personal de su acto de *generosidad*. Cuando regalamos un nuevo conjunto de dibujo a nuestros hijos, ¿lo hacemos para que descubran, experimenten algo nuevo y desarrollen nuevas habilidades o para sentirnos satisfechos con su desarrollo personal? ¿Pagáramos por ver la cara de felicidad de nuestro hijo el día de Reyes?

Finalmente, existen otros elementos que explican la racionalidad económica de los regalos. En ocasiones puede suceder que los regalos monetarios sean contraproducentes. ¿Considera una opción darle a su suegra 200€ para que cene el día de Navidad en un restaurante en lugar de venir a casa? En otras circunstancias, el regalo supera determinadas restricciones autoimpuestas por el consumidor. Por ejemplo, ¿cuántos hombres esperan de su mujer unos nuevos palos de golf que ellos nunca se comprarían?

En definitiva, los regalos juegan un papel importante en nuestra sociedad y economía. Recuerde, cuando los elija, que, desde el punto de vista económico, los regalos inesperados son los más valorados y que las experiencias tienen una mejor valoración que los objetos. Y para tener éxito, piense en aquello que desea la persona que recibirá su presente, pero que no se atrevería a comprarse ella misma.

Juan de Lucio es economista.

### CAVA

## ¿SUCULENCIA CHARNEGA?

#### POR LÚA MONASTERIO

En 2004, Carlos Díez era propietario de una bodega vallisoletana dedicada a producir cava. Sus posibilidades de competir con las grandes empresas del sector eran más bien nulas: no contaba ni con la red ni con la posibilidad de vender a los mismos precios que Freixenet o Codorníu. Así que se



pensó muy seriamente en cerrar su negocio.

Entonces, de la noche a la mañana, empezó a vender botellas como churros. Y lo

achacó al malestar causado por unas desafortunadas palabras del por aquel entonces presidente de ERC, Josep Lluís Carod-Rovira, que arremetió contra la candidatura olímpica de Madrid. Se desencadenó un boicot a productos catalanes. Entre ellos, el cava, cuyas ventas en España cayeron un 6,6% en 2005. "Gracias a Carod, ya estoy encargando todo el utillaje para seguir elaborando en años sucesivos", declaró el bodeguero.

Desde entonces, los pocos cavas que no se elaboran en Cataluña han dejado de ser unos desconocidos y se han hecho un hueco en los lineales de las tiendas y las grandes superficies. Son de regiones como Extremadura y Nava-