Preferencias salariales: posición absoluta vs relativa

27 de septiembre de 2019

Autor: José M. Domínguez Martínez
Director del Proyecto Edufinet

Según la definición más extendida internacionalmente, propugnada por la OCDE, la educación financiera tiene una orientación finalista. Se trata de un proceso integrado por varios componentes, con tres ingredientes esenciales (conocimiento y comprensión, competencias, y responsabilidad en materia financiera), encaminado a que las personas adopten acciones tendentes a mejorar su bienestar financiero.

Como se puso de relieve entre los asistentes a la “Jornada para Profesores de Educación Primaria y Secundaria” organizada por Edufinet en colaboración con la Delegación Territorial de Educación de la Junta de Andalucía (11 de septiembre de 2019), una pregunta natural -en ocasiones sobreentendida- es en qué consiste dicho bienestar.

Se trata, sin duda, de una cuestión relevante, que, entre otras, se abordará en el II Congreso de Educación Financiera de Edufinet, previsto para el próximo mes de noviembre en Málaga.

Para ir abriendo boca, podemos aquí plantear una disyuntiva entre dos opciones, relativas a nuestras preferencias personales por nuestro nivel salarial:

“¿Cuál de estas dos situaciones preferiría Vd., si:

a. El salario medio es de 25.000 euros, y su salario es de 50.000 euros.
b. gana 100.000 euros, y el salario medio es de 200.000 euros?”.

La anterior es una pregunta similar a la formulada en diversos estudios, como señala Jason Butler (Financial Times, 19 de septiembre de 2018). Una pregunta típica de los análisis de Psicología Económica, como las recogidas en el cuestionario preparado, conjuntamente con José María López, y realizado entre los asistentes al I Congreso de Educación Financiera de Edufinet (Málaga, noviembre de 2018).

Como ha puesto de relieve Richard Thaler, Premio Nobel de Economía, las personas no actúan como entes aislados del resto cuando toman sus decisiones económicas, sino que la equidad es un factor importante. Los individuos no se comportan como maximizadores de la utilidad personal a ultranza, sino que toman en consideración la posición relativa de los distintos miembros de la sociedad (para más detalle sobre el pensamiento de Thaler se puede acceder al siguiente enlace).

La disyuntiva expuesta permite, pues, someter a contraste, dicha proposición. ¿Tiene Vd. clara cuál sería su elección?

En una próxima entrada tendremos oportunidad de efectuar algunas consideraciones al respecto. De entrada, quizás cabría señalar que la conexión entre el nivel de ingresos y el bienestar financiero personal puede no ser tan recta y diáfana como podrá parecer en un principio.

Autoría de la imagen: freepik