

Dossier de prensa

19/05/2022 – 26/05/2022

NOTICIAS

[Jueves, 19 de mayo 2022](#)

José E. Boscá, José Cano y Javier Ferri

Covid-19 en España durante 2021: ¿Qué han conseguido las vacunas?, Nada es gratis ([enlace](#)).

[Domingo, 22 de mayo 2022](#)

Matilde Mas

El XII Foro Social y Empresarial del Consejo Social de la UPNA debate en Tudela sobre la contribución de la universidad al desarrollo de la región, El Diario de Navarra ([enlace](#)).

Joaquín Maudos

Revolución en el ahorro y el crédito por el alza de tipos, Cinco Días (PDF).

[Lunes, 23 de mayo 2022](#)

José Manuel Pastor

La UV ya tiene el encargo de hacer el Estudio Económico de las Fallas, Levante (PDF).

[Miércoles, 25 de mayo 2022](#)

Penélope Hernández

How to Get People to Do What You Want Them to Do, New York Times (PDF).

[Jueves, 26 de mayo 2022](#)

Rafael Doménech

La actualización de las pensiones con el IPC desestabilizará el sistema, Expansión ([enlace](#)).

Inversión

/ en portada

Revolución en el ahorro y el crédito por el alza de tipos

La subida del coste del dinero ya se nota en la oferta bancaria y augura más carga de intereses para hogares y empresas

Su impacto sería manejable aunque, si es necesario endeudarse, el momento actual sigue siendo el más propicio

MIRIAM CALAVIA / NURIA SALOBRAL
MADRID

La subida de los tipos de interés tiene en alerta máxima a los inversores, pero su onda expansiva va a calar sin remedio en todas las capas de la economía. Los hogares van a pagar más por sus créditos –sin recibir mucho más por sus depósitos–, a las empresas también les costará más obtener financiación y al Estado se le pondrá aún más difícil la ardua tarea de rebajar el elevado endeudamiento heredado de la pandemia y de cuadrar las cuentas públicas. La carga del pago de los intereses se va a incrementar ante la nueva etapa de encarecimiento del precio del dinero que prepara el BCE en la zona euro. De hecho, la presión ya ha comenzado mucho antes de que llegue una subida de tipos que se da casi por hecha en julio: el ascenso del euríbor ya implica un aumento en las cuotas en la revisión anual de las hipotecas y el Tesoro español debe ofrecer más rentabilidad para vender su deuda a los inversores. La prima de riesgo ha subido al entorno de 110 puntos básicos, niveles de mayo de 2020.

La subida de tipos va a llegar en un momento de aumento generalizado de precios,

que ya están encareciendo el coste de la vida de los ciudadanos. De hecho, el gran temor es que una inflación desbocada obligue a los bancos centrales a endurecer los tipos de interés más de la cuenta, provocando así la contracción de la economía.

De momento, y pese a las tensiones que se aprecian en el euríbor y la deuda soberana, la maquinaria del crédito sigue funcionando y la banca dispone de liquidez en abundancia para continuar prestando, a unos tipos además muy bajos. Según los últimos datos del Banco de España del mes de marzo, el tipo de interés de los nuevos créditos a pymes –por una cuantía de hasta 250.000 euros– está en el 1,72%, por debajo de la media de 2021, y el de la nueva concesión de crédito al consumo está en el 6,55%, en línea con el mismo mes del año anterior.

El gobernador del Banco de España, Pablo Hernández de Cos, reconoció recientemente que el alza de tipos podría traer un deterioro en la capacidad de los hogares de pagar sus deudas y dejar a la economía española en una posición más vulnerable. Aunque también admitió que con un aumento moderado de los tipos, como el que en principio se espera en la zona euro, el impacto no sería muy significativo en las familias, gracias en gran medida al peso que han tomado las hipotecas a tipo fijo, y tampoco en el Tesoro, que ya ha procurado elevar a máximos la vida media de la

deuda. La mayor carga de intereses será en todo caso inevitable e invita a financiarse a unos tipos aún muy reducidos antes de que el crédito se encarezca con claridad, empezando por las hipotecas.

Hipotecas

La época de las hipotecas ultrabarratas toca a su fin. El euríbor sigue desbocado y sube prácticamente sin tregua desde mediados de febrero, encareciendo el coste de la financiación. Tras cerrar abril en positivo (0,013%) por primera vez en más de seis años, marca ya el 0,35% en tasa diaria, cifras no vistas desde octubre de 2014. La vertiginosa escalada del indicador –a finales de 2021 todavía registraba un récord negativo en el -0,518%– ha pulverizado todas las previsiones de los analistas y ha revolucionado el mercado hipotecario. Las entidades financieras han dado un vuelco a su estrategia y a su oferta de hipotecas, visiblemente diferente a hace apenas tres meses.

Las hipotecas fijas se han encarecido y las ofertas ya superan el 2% TAE

Algunos bancos están subiendo el tipo a sus depósitos, algo impensable hasta hace muy poco tiempo

Prácticamente todos los tipos fijos se han encarecido y, en general, ya superan el 2% TAE cuando hace no mucho rondaban el 1,5% TAE. Incluso ING y Bankinter han elevado los intereses fijos por encima del 3% TAE. Targobank, Evo Banco y Banco Santander ofrecen las TAE más baratas. Unicaja Banco y CaixaBank ponen a disposición del cliente un simulador hipotecario para calcular el precio del préstamo. Por otro lado, las entidades han abaratado las hipotecas variables, rebajando tanto los tipos fijos iniciales como los diferenciales. Evo Banco, Pibank, ING y Unicaja Banco ofrecen los diferenciales más atractivos, por debajo del 0,80%. Salvo en Ibercaja (0,95%), ninguno supera el 0,90%. Eso sí, a cambio la mayoría de bancos exigen cierta vinculación, como la domiciliación de la nómina y recibos o el uso de tarjetas y seguros.

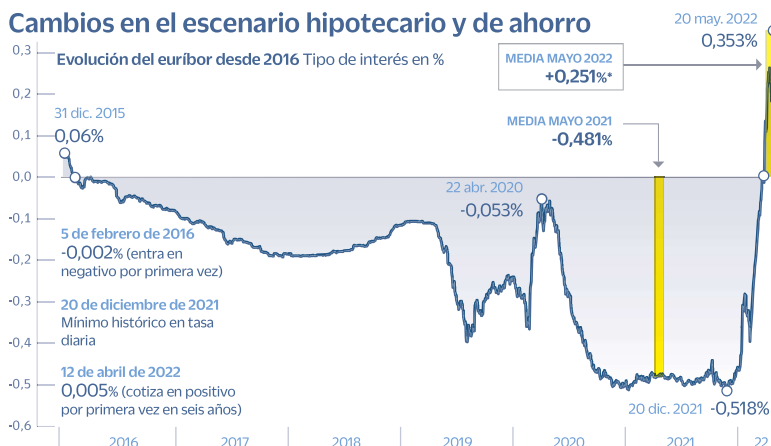
Hoy por hoy, más del 70% de las nuevas hipotecas son a tipo fijo –el 73,8%, según los últimos datos del INE–, una cifra récord que podría ir moderándose en los próximos meses. Los expertos auguran un aumento de las contrataciones a tipo variable en los próximos meses. “La ganancia de peso de los préstamos a tipo fijo de los últimos años puede pasar factura a la banca en los próximos años si suben los tipos de interés. Por eso ahora la banca se está moviendo hacia el tipo variable, para eliminar el riesgo de la subida de tipos. No obstante, es un mercado donde hay mucha competencia, con márgenes ajustados”, señala **Joaquín Maudos**, director adjunto del Ivie y catedrático de la Universidad de Valencia.

Desde MyInvestor subrayan que “con la curva de tipos actual, las entidades no han tenido más alternativa que subir el precio de las hipotecas a tipo fijo. De lo contrario, podrían terminar concediendo hipotecas a pérdidas”.

/ El Ibex avanza en la semana el 1,76% / Samy Chaar (Lombard Odier): “Quizá haya pasado lo peor pero es demasiado arriesgado volver ya a mercado” / Las cuatro burbujas que crearon los tipos cero / Repsol se carga de energía para extender el rally



Cambios en el escenario hipotecario y de ahorro



La banca en España empieza a subir las rentabilidades de los depósitos

ENTIDAD	PRODUCTO	Interés (TAE)	Plazo
Renault Bank	Depósito Tú+	0,70%	24 meses
ebn	Depósitos Sinycon Plus	0,70%	36 meses
		0,65%	24 meses
		0,50%	18 meses
		0,30%	12 meses
Deutsche Bank	Depósito Solidez DB	0,60%	24 meses
		0,40%	18 meses
		0,15%	12 meses
pibank	Depósito a 12 meses	0,50%	12 meses
BANCO PICHINCHA	Depósito Pichincha	0,50%	12 meses

Fuentes: AHE y web de las entidades. (*) Media provisional. (**) € = euríbor+%

BELÉN TRINCAO / CINCO DÍAS

Oferta de hipotecas de la banca

Tipos de interés mínimos para los nuevos créditos

Hipotecas fijas		Interés (TAE)	1º año	Resto**	Plazo Años
Plazo Años	Interés (TAE)				
Hasta 20	2,59%	myinvestor	1,29%	e+0,89%	30
Desde 20 hasta 30	2,69%				
25	3,20%	ING	1,05%	e+0,79%	40
10	3,03%		1,25%	e+0,85%	30
15	3,02%	bankinter.			
20	2,40%				
25	2,45%	Openbank			
30	2,50%				
Hasta 15	2,32%	BBVA	1,69%	e+0,89%	30
16-20	2,37%				
21-25	2,46%	Santander	1,98%	e+0,88%	30
26-30	2,50%		1,50%	e+0,80%	30
Hasta 15	2,66%	COINC			
Entre 16 y 20	2,77%				
Entre 21 y 25	2,82%	iberCaja	1,25%	e+0,95%	25
Entre 26 y 30	2,91%		0,95%	e+0,75%	30
30	1,95%	EVO			
10	2,50%				
15	2,53%	TARGO BANK	1,65%	e+0,86%	
20	2,57%				
25	2,61%	pibank	0,98%	e+0,78%	35 y 3 meses
30	2,65%				
25	2,21%	Unicaja Banco	0,79%	e+0,79%	30
25	1,94%				
25	1,86%	Simulador			
-	-				
-	-				

El sector bancario confía en que el rally del euríbor perderá fuerza en el corto plazo porque el incremento de los tipos del BCE será “gradual” y su impacto será “limitado” en las hipotecas. En su plan estratégico, CaixaBank anticipa una normalización de la política monetaria en los próximos trimestres en respuesta a la alta inflación y sitúa el euríbor a 12 meses en un promedio de entre el 1,5% y el 1,6% en 2023-2024.

El euríbor marca en mayo una media provisional del 0,251%, muy por encima del -0,481% de hace justo un año, de manera que subirán las cuotas de las hipotecas variables en revisión, entre 300 euros y 600 euros de media al año. Ante este sobrecooste, algunos expertos creen que todavía es buen momento para pasar a una hipoteca fija, que permite protegerse del alza de tipos y del euríbor. Eso sí, “conviene llevar a cabo el cambio a fijo lo antes posible, porque cuanto más se tarde en tomar la decisión, más alto será el interés que se consiga”, dicen en el comparador financiero HelpMyCash. Cabe recordar que la subrogación conlleva ciertos gastos, como la tasación, que cuesta unos 300 euros, y la comisión por subrogación que cobre el banco al que se abandona, que puede costar entre el 0% y el 2% sobre el importe pendiente. Por otro lado, si el hipotecado quiere seguir con

un interés variable puede renegociar con su entidad. En cualquier caso, a cada perfil le conviene una u otra hipoteca.

Depósitos

El escaparate de depósitos también se ha visto alterado en cuestión de pocos días. La subida de tipos que se avecina ya se refleja en algunas ofertas, sin llegar aún a una nueva guerra por el pasivo. En tan solo una semana, varios bancos que operan en España han mejorado las remuneraciones, algo inaudito en los últimos años salvo casos muy puntuales. De hecho, en la última década la tendencia ha sido recortar los intereses hasta niveles cercanos al cero. Reflejo de ello es que el tipo medio de las nuevas operaciones a plazo fijo hasta 12 meses lleva más de un año estancado en el 0,01%, según los datos del Banco de España. Pero, de repente, algunas entidades han decidido adelantarse al BCE. “Aunque no se sepa de cuánto será el aumento de tipos, España y el resto de Europa ya han subido las ganancias que ofrecen por el ahorro”, apuntan desde HelpMyCash.

Una de las mejores ofertas que ahora se pueden encontrar en España es la del Depósito Tú+ de Renault Bank, que paga un 0,70% TAE (antes el 0,50% TAE) a 24 meses desde

500 euros. EBN Banco, que ha recuperado sus Depósitos Sinycon Plus, también da el 0,70% TAE, pero a un plazo de 36 meses y a partir de 10.000 euros. A 24 meses renta el 0,65% TAE. Para ese mismo periodo, Deutsche Bank ofrece un 0,60% TAE con el Depósito Solidez DB, que admite un mínimo de 3.000 euros. Más a corto plazo, a 12 meses, Banco Pichincha y su grupo online, Pibank, han aumentado el retorno del 0,25% al 0,50% TAE sin importe mínimo ni máximo.

El cambio de panorama en los depósitos ha generado cierta sorpresa entre los expertos, que no esperaban tantos movimientos tan temprano, dado que la liquidez sigue siendo abundante en el sistema bancario. Sostienen que son las entidades con mayor necesidad de liquidez a corto plazo las que suelen proponer intereses más atractivos como reclamo comercial para captar clientes, mientras que los grandes bancos, como Santander, CaixaBank, BBVA, Sabadell o Bankinter, se lo tomarán con más calma. No obstante, destacan que el alza de tipos supone normalizar “la anomalía” de los tipos en negativo y cabe esperar que los depósitos se vayan animando. Aunque no se prevén remuneraciones por encima del 1% hasta comienzos de 2023, fuentes del mercado no descartan que “en cuestión de semanas”

llegue una oferta que rompa el mercado, posiblemente de un banco online. “De momento son pocos los bancos que están apostando por los depósitos, pero si bien hace una semana no había ninguno, ahora hay al menos cinco”, indican las mismas fuentes.

“La previsión es que esos tipos pasivos aumenten poco a poco en paralelo a los tipos de mercado. Y es lógico que la banca utilice la subida de tipos como reclamo para los ahorradores tradicionales, más aún teniendo en cuenta los miles de millones de euros que hay en cuentas corrientes”, apunta Joaquín Maudos, que a su vez advierte de que las rentabilidades reales siguen siendo muy negativas con las tasas actuales de inflación. El IPC se sitúa en el 7,4% en la zona euro y en el 8,3% en España, niveles récord que merman el poder adquisitivo de los españoles, que sin embargo siguen guardando dinero en cuentas y depósitos, casi 974.000 millones de euros, un 5,5% más que hace un año.

Aunque en España los depósitos empiezan a resucitar, siguen siendo las entidades extranjeras a través de la plataforma Raisin las que comercializan rentabilidades mucho más altas, de hasta el 1,35% TAE a tres años en Banca Progetto (Portugal) y Younited (Francia). Estos bancos también han incrementado recientemente los intereses.

MOISÉS DOMÍNGUEZ, VALÈNCIA

■ Una de las herramientas más esperadas para el mundo de las Fallas se pone, por fin, en marcha. El próximo mes de junio, una serie de conferencias y charlas con diferentes agentes de la fiesta supondrán el primer paso, muy iniciático, para la realización del Estudio de Impacto Económico de las Fallas. Se trata del informe mediante el cual se podrá cuantificar, con metodología científica, la importancia de la fiesta en la sociedad valenciana. Un concepto no menos importante para que la propia fiesta pueda reivindicarse.

La concejala de Desarrollo Económico es la que ha dado el paso encargando la dirección del mismo a **José Manuel Pastor**, director de Modelo Económico Sostenible de la Facultat d'Economia de la Universitat de València e **investigador del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (Ivie)**. Un trabajo que se prolongará con el obligado trabajo de campo en las Fallas de 2023 y que, finalmente, se sustanciará en un informe que cuantificará los movimientos económicos de la fiesta.

La concejala Pilar Bernabé recuerda en ese sentido que «el Estudio es una herramienta reclamada desde hace tiempo por las Fallas y es esencial para demostrar el papel que tiene. Es un compromiso que adquirimos antes de que llegara la pandemia y ahora, que ya podemos, se hace ya con las condiciones adecuadas».

Se trata de «una apuesta clara para evaluar el impacto que supone un sector tan importante para nuestra economía como son las Fallas».

Se superará, de este modo, el Estudio realizado por la Intergruppa-

La UV ya tiene el encargo de hacer el Estudio Económico de las Fallas

► Desarrollo Económico promueve la realización de un trabajo que señalará científicamente el impacto de la fiesta en la economía valenciana



La falla municipal de 2022, durante la «masclètà» del 18 de marzo.

FRANCISCO CALABUIG

ción, sin más rigor científico que una cuantificación de los gastos de las comisiones, siempre defendidas como «a la baja», y que extrajeron los célebres 753 millones que se manejan como verdad absoluta. En

esta ocasión se empleará, en palabras de Pastor, «la Metodología Input-Output», que no sólo cuantifica los gastos, sino el arrastre que genera en diferentes sectores de forma «directa e inducida». Por poner

un ejemplo, «el impacto de vender una patata influye no sólo en el producto, sino desde el fabricante de fertilizantes al fabricante de sacos o cajas, al transporte... es una fórmula matemática compleja, pero que

acerc a una realidad, un impacto más preciso», explicó.

El trabajo empezará trazando mapas. Determinando los datos previos: grados de implantación de la fiesta. Pero será la encuesta la parte fundamental. Y ahí cuenta también la participación de la Junta Central Fallera y los agentes falleros. Por una parte, las encuestas a las comisiones. «Es importante, básico, conocer presupuestos de las comisiones». Cuanto más, mejor «y se debe tener claro que son informaciones absolutamente confidenciales». Y por otra, los falleros «para conocer y proyectar los gastos que tienen alrededor de la fiesta».

Y hay otra parte importante que es la del turismo. «El número de turistas y excursionistas -los vecinos de poblaciones que vienen para un día- es fácil evaluarlo con los datos de movilidad telefónica. Y se tendrán que combinar con los resultados de encuesta a pie de calle».

Y las encuestas no son sencillas. «Hay diferencia, cuando preguntas a un visitante local, qué habría hecho si no viniera a Fallas. Si lo que gasta en Fallas se habría quedado en la comunidad o no».

En cualquiera de los casos, Pilar Bernabé señala la «necesidad absoluta de colaborar entre todos. La Junta Central Fallera, a través de Cultura Festiva, lo está y contamos con la ayuda de los colectivos falleros, que ya en estas primeras jornadas estarán presentes. Está muy claro que hay muchas familias en la Comunidad y en la ciudad que viven gracias a las Fallas y el papel que tiene es necesario conocer y señalarlo. Es un trabajo de todos para que todos salgamos beneficiados».

Las Fallas de Ciutat Vella piden asfalto ignífugo para no dejar marcas en la calle

► Las comisiones presentan en DecidimVLC el proyecto para «conservar patrimonio de los ciudadanos»

MOISÉS DOMÍNGUEZ, VALÈNCIA

■ Las casi 40 comisiones que se plantan en Ciutat Vella han presentado una propuesta a los presupuestos participativos DecidimVLC con la que pretenden acabar con una de las marcas tradicionales que genera la fiesta: el deterioro del pavimento a causa de la «cremà» de las fallas en aquellos puntos donde se plantan.

La propuesta pide sustituir el pavimento actual de cada una de sus zonas de quema por pavimento ignífugo «para paliar los posibles desperfectos que se

pueden originar».

«Plantar falla es un enorme compromiso en el centro de la ciudad y esa exigencia obliga a hacer una apuesta clara por el cuidado de nuestro entorno, siempre en aras a dignificar nuestro barrio y el centro de nuestra ciudad, foco principal de todos aquellos que nos visitan en las fiestas falleras» asegura el escrito, que comparten los sectores de la JCF que reúnen a estas comisiones: Seu-Xerea-Mercat, Pilar-Sant Francesc y Carmen.

El deterioro del asfalto es una cicatriz forzada que deja la fiesta. Aunque se emplee arena en las bases de la misma para afianzarlas o se extienda en el asfalto, es tan alta la cantidad de grados que alcanza la combustión de una falla, que las marcas en el pavimento son inevitables porque aquí sí



Cicatrices en el asfalto de la Avenida del Oeste.

M. D.

que se puede aplicar el concepto «derretir el asfalto». Este proceso, al cabo de varios años, deja marcas muy visibles en función del tipo de superficie y que sólo se palían cuando llegan las campa-

ñas de reasfaltado de las calles. Con la particularidad, en el caso de Ciutat Vella, de que se concentra mucha más variedad de suelos que en ningún otro espacio de la ciudad.



Un **monolito** «a los afectados por la fiesta fallera»

► En las propuestas de DecidimVLC hay otra idea relacionada con las Fallas, pero en sentido muy diferente: «construir un monolito de desagrio a todas aquellas personas, valencianas o no, que se sienten agraviadas y hostigadas y vilipendiadas por la barbarie en que se convierte cada año la fiesta fallera» y que «debería estar cubierto desde la crida hasta la cremà, en señal de duelo. La propuesta sugiere plantarlo enfrente de la Lonja y se aventura «que habrían unos cuantos escultores que ofrecerían gustosamente sus servicios a este fin».

► M.D., VALÈNCIA

opinion

How to Get People to Do What You Want Them to Do

By Peter Coy

1,457 words

28 May 2022

International New York Times

INHT

English

© 2022 The New York Times Company. All Rights Reserved.

Tommy James & the Shondells sang “Crystal Blue Persuasion.” Economists have their own shade of persuasion — Bayesian.

Bayesian persuasion is an idea only a little more than a decade old that’s being used to study phenomena as varied as advertising, the law, bond ratings and parking enforcement. A working paper this month uses it to analyze political lies. The authors conclude that politicians will lie more when they know they’re being fact-checked. (Finding a real-life example of that behavior is left as an exercise for the reader.)

Thomas Bayes was an 18th-century English statistician, philosopher and Presbyterian minister. He developed a statistical model for how to update your predictions in light of old and new knowledge. Let’s say you test positive for a rare, fatal disease. If the false positive rate is only 1 percent, you might start putting your affairs in order. But a Bayesian would incorporate, among other things, the prior knowledge of the rarity of the disease — say, one in a million people get it — and conclude that the test result is probably wrong.

Bayesian persuasion is a technique that uses information rather than bribes or threats to get people to see the world differently and change their behavior in desired ways. It assumes all people have prior beliefs about the world that they update as new information, such as a diagnostic test result, comes in. There is a “sender” and a “receiver.” The goal for the sender is to share the information that will most effectively persuade the receiver to act in a certain way.

This week I spoke with Emir Kamenica, one of the two authors of “Bayesian Persuasion,” the 2009 [paper](#) that gave birth to the new field. When I got Kamenica on the phone, he had just finished teaching a class on the topic at the University of Chicago’s Booth School of Business. He gave me a hypothetical situation to illustrate the basic idea.

Imagine a wrongful death case where the judge wants to get the verdict right but the plaintiff just wants to win the case. It’s a civil case so the standard of proof is simply the preponderance of evidence.

Let’s say the judge and the plaintiff think there’s a 30 percent chance the defendant is responsible for the wrongful death. There’s blood evidence from the person who caused the death and a blood sample from the defendant. The plaintiff could order DNA tests on the blood samples that would establish beyond a doubt if the accused person is liable.

But the plaintiff can improve his chances of winning the case if instead he just orders tests for blood type. Why? Let’s say the blood at the scene is Type A. If the defendant is liable, his blood will also be Type A. But even if he didn’t do it, there’s still about a 40 percent probability that his blood will be Type A, given the prevalence of that blood type in the population. That’s a high rate of false positives.

Still, a rational judge who learns that the defendant is Type A would conclude that this piece of evidence from the plaintiff raises the likelihood of the defendant’s responsibility from 30 percent (before) to slightly more than 50 percent (after). The blood test isn’t conclusive by itself but it adds weight to the case against the defendant, who was already under some suspicion.

“The judge understands statistics, he understands prevalence, but we’re getting him to rule against nearly twice as many people as are actually responsible,” Kamenica said.

The courtroom scene shows the power of being able to control information that is conveyed. If the plaintiff were just spewing cheap talk, he would always simply claim guilt, but such empty claims would never provide any information to a rational judge. “The ability to commit to what type of information will be generated is a powerful tool,” Kamenica said.

Now for some other applications of Bayesian persuasion:

The [paper](#) about lying politicians that came out this month is by Florian Ederer of the Yale School of Management and Weicheng Min of Yale’s economics department. Politicians would have no incentive to lie if fact-checkers caught 100 percent of their lies, the authors write, but if the probability of catching a lie is sufficiently low, a politician will compensate for the fact-checking by lying even more. The sender (in this case, a politician) “noises up the information environment,” Ederer said in an interview. (You might think that lying doesn’t fit into a Bayesian persuasion framework, but Ederer says it can fit as long as the politician “commits to sending a truthful or an untruthful message with a certain probability” that can depend on the state of the world.)

“Persuading With Anecdotes,” a working [paper](#) issued in April 2021, says that it’s rational for nonexperts to obtain their information from people who are poorly informed but have similar preferences rather than from experts “whose preferences may differ” from their own. Experts have a vast stock of anecdotes and may choose ones that steer people toward their beliefs, says the paper, which has five authors, two from Microsoft, one from the University of California, Berkeley, one from the University of Michigan and one from Princeton. That explains a lot of what you see on social media.

The triumph of the silly anecdote is what you get when talk is cheap. That is not Bayesian persuasion. In the Bayesian case, the authors find, a sender of information won’t cherry-pick anecdotes but rather “will choose an unbiased and maximally informative communication scheme.” That’s reassuring. Unfortunately, the Bayesian situation is rare.

Penélope Hernández of the University of Valencia in Spain and Zvika Neeman of Tel Aviv University in Israel wrote a 2019 [paper](#), “How Bayesian Persuasion Can Help Reduce Illegal Parking and Other Socially Undesirable Behavior.” They assume that if the likelihood of getting a ticket is below some threshold, people will park illegally. Assuming that the budget for enforcing parking rules is fixed, they write, it makes sense to give up on enforcing the rules at certain times and places and focus the budget on others. In an interview, Neeman said drivers could get a red signal on their phones when an enforcement agent is close and either a red or a green signal when the agent is far away. Drivers would be told, in all honesty, that the red signal might be a false alarm, but it would still induce them to park legally.

Bayesian persuasion hasn’t been widely embraced by policymakers. “In practice, people are probably less than fully Bayesian rational, and certainly, probably not as Bayesian rational as assumed in this paper,” the paper by Hernández and Neeman concedes.

Nonetheless, Hernández and Neeman write, “A local government who wants to exploit the power of using messages to help regulate behavior would probably not do badly by ensuring that the messages it uses are Bayesian optimal as described in this paper.”

One appealing aspect of the Bayesian persuasion literature is that Bayesian persuasion doesn’t depend on trickery. The strategic disclosure of information exerts a strong influence even with everyone’s eyes wide open. It’s the most revolutionary result of the 2009 paper by Gentzkow and Kamenica. “That crystallized something that had been building up in the literature for a while,” said Brendan Lucier of Microsoft Research, an author of the “Persuading With Anecdotes” paper. “A lot of work has built on that.”

PHOTO: (PHOTOGRAPH BY Illustration by The New York Times; Images by CSA-Images/Getty Images FOR THE NEW YORK TIMES)

Document INHT000020220527ei5s0000h

Search Summary

Text	How to Get People to Do What You Want Them to Do
Date	In the last 3 months
Source	All Sources
Author	All Authors
Company	All Companies
Subject	All Subjects
Industry	All Industries
Region	All Regions
Language	All Languages
Results Found	2
Timestamp	31 May 2022 11:15