

CLASE 3 :

PSICOLOGÍA DEL DINERO: HÁBITOS FINANCIEROS, EMOCIONES Y TOMA DE DECISIONES

OBJETIVOS DE LA CLASE:

- CÓMO TUS EMOCIONES Y HÁBITOS INFLUYEN EN TUS DECISIONES FINANCIERAS.
- TÉCNICAS PARA NO CAER EN SESGOS COGNITIVOS



Puntos
Importantes
de la
presentació:

Será
Grabada y
Editada

Si en cualquier
momento no
entiendes algún
término financiero,
debes
preguntármelo.

Usaremos una
paleta de colores
alegre y distinta a
lo que normalmente
veremos en
inversiones.

Se pueden
mandar
preguntas
después de que
termine al curso.

Objetivos:

Un poco de Historia

Descubrimientos conductuales.

Técnicas para no caer en sesgos cognitivos



SIMPLE
FIN

Frases:

"Los mercados son eficientes sólo en los libros de texto. En la realidad, están llenos de sesgos y emociones humanas."

Misbehaving (Richard Thaler, 2015)

"La aversión a la pérdida es una poderosa emoción: perder duele aproximadamente el doble de lo que satisface ganar la misma cantidad."

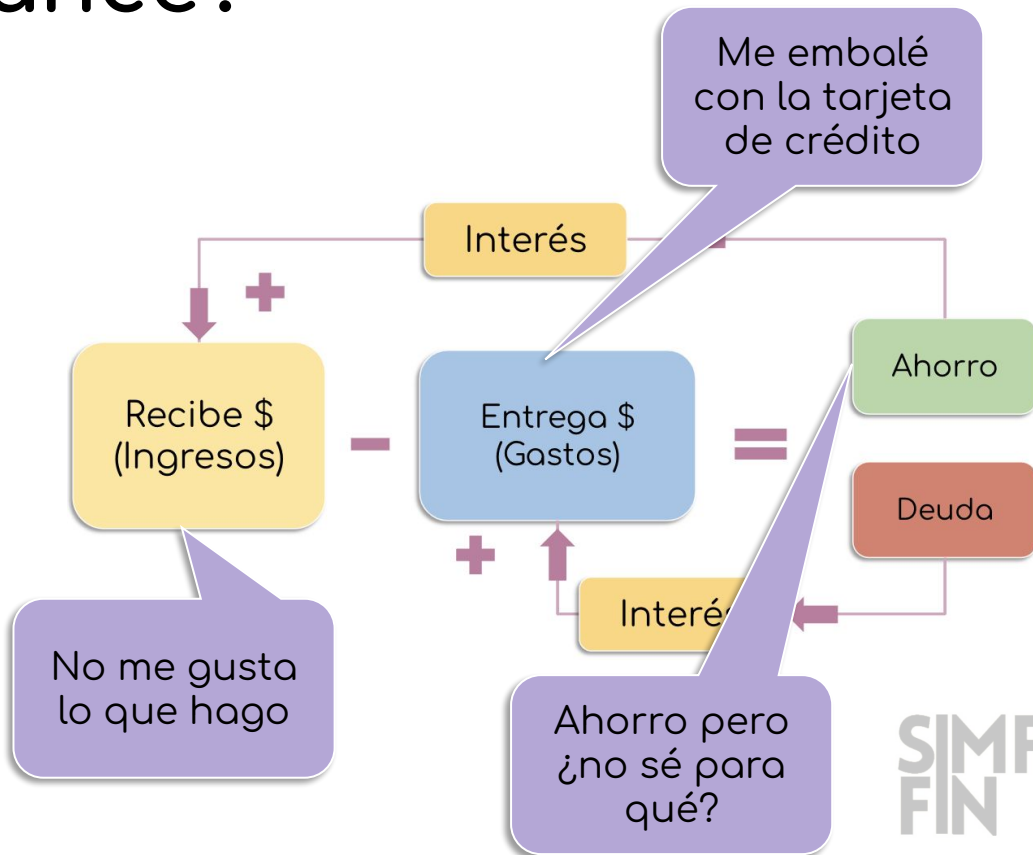
Thinking, Fast and Slow (Daniel Kahneman, 2011)

Historia de las finanzas conductuales



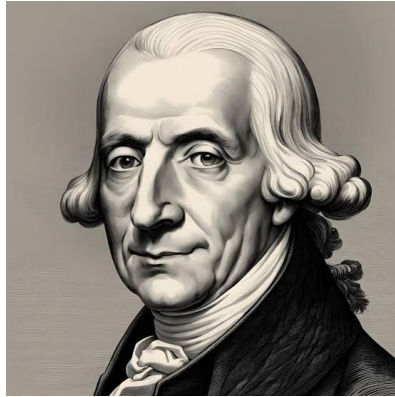
¿Qué son las finanzas conductuales o behavioral finance?

Las finanzas conductuales son una “rama” de las finanzas cuyo objetivo es incluir el comportamiento humano en el estudio de los flujos de dinero.



Un poco de historia...

Adam Smith
(1723-1790)



Padre del modelo
Económico Moderno

1. La Riqueza de las Naciones (1776)

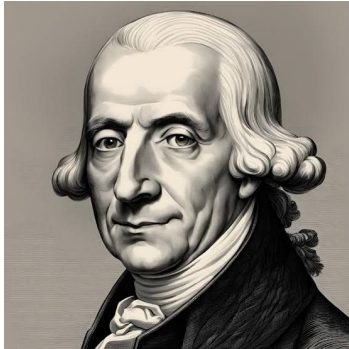
Es su obra más influyente, donde analiza cómo funcionan los mercados, el comercio y el crecimiento económico. Interés propio regula la economía.

2. Teoría de los Sentimientos Morales (1759)

Explora la ética y la moral humana, argumentando que el comportamiento económico no solo se basa en el interés propio, sino también en la empatía y la moral.

Un poco de historia...

Adam Smith
(1723-1790)



Milton
Friedman
(1912-2006)



"The Methodology of Positive Economics" (1953)

Los modelos económicos no necesitan describir la realidad con precisión, sino que deben predecir resultados correctamente.

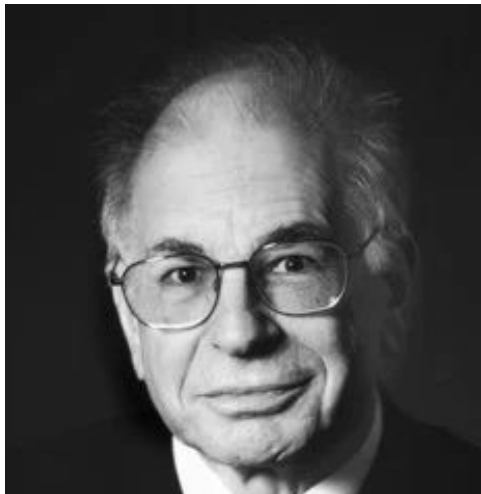
Los economistas pueden tratar a los humanos *como si* fueran racionales, incluso si en la realidad no siempre actúan de manera perfectamente lógica

Un poco de historia...

Amos Tversky
(1937-1996)



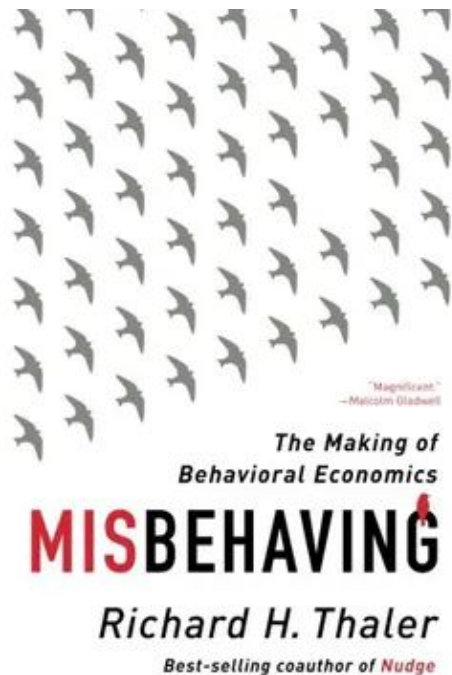
Daniel Kahneman
(1934-2024)



Richard
Thaler (1945-)



Libro Recomendado



"Misbehaving" (2015), de Richard Thaler,

narra la evolución de la **economía conductual** y cómo desafió la teoría económica tradicional. Thaler muestra que las personas **no son completamente racionales**, sino que toman decisiones influenciadas por **sesgos cognitivos y emociones**.

El libro explica conceptos como la **aversión a la pérdida**, la **contabilidad mental** y el **efecto de dotación**, demostrando cómo afectan el comportamiento en inversiones, consumo y políticas públicas.

Con anécdotas y humor, Thaler relata su lucha para que la economía aceptara la irracionalidad humana y cómo sus ideas influyeron en finanzas, negocios y gobierno. Es una obra clave para entender cómo la economía conductual cambió la forma en que vemos el mercado y la toma de decisiones.

Un poco de historia...

- Demostraron que los seres humanos no son completamente racionales en sus decisiones económicas.

- Influyeron en políticas públicas basadas en economía conductual.

- Crearon herramientas prácticas para mejorar la toma de decisiones financieras.

- Desafiaron la visión clásica de la economía basada en el "homo economicus", reemplazándola por un modelo más realista basado en la psicología.

Descubrimientos Conductuales



Sobreponderación eventos de baja probabilidad

Cuando los individuos enfrentan decisiones con incertidumbre, suelen sobrevalorar eventos poco probables

Loterías:

Seguros contra eventos improbables

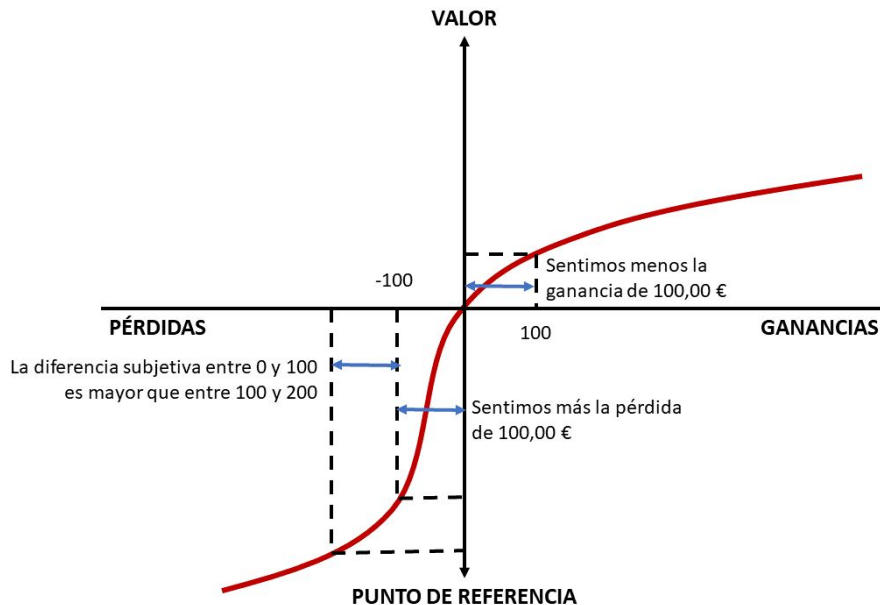
Miedo a eventos catastróficos

¿Por qué?

- Las personas evalúan la probabilidad de un evento según qué tan fácil es imaginarlo o recordar casos similares.
- Los eventos raros tienden a ser más llamativos o aterradores, lo que intensifica su impacto emocional.
- Las historias vívidas o personales influyen más que los datos estadísticos abstractos.

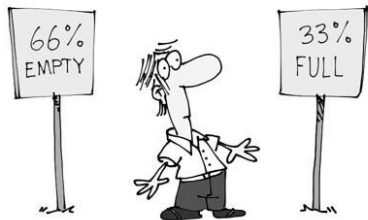
Aversión a la Pérdida

Nos duelen más las pérdidas
que lo que nos gustan las
ganancias



Efecto Encuadre

La forma en que se nos presenta la información, influye en la toma de decisiones.



Libro Recomendado

**Daniel
Kahneman**
Premio Nobel de Economía

**Pensar
rápido,
pensar
despacio**



DEBOLSILLO

"Thinking, Fast and Slow" (2011), de Daniel Kahneman,

explica cómo funciona nuestra mente a través de dos sistemas de pensamiento. El Sistema 1 es rápido, intuitivo y emocional, mientras que el Sistema 2 es lento, analítico y racional.

La mayoría de nuestras decisiones diarias son controladas por el Sistema 1, lo que nos hace vulnerables a sesgos cognitivos como el sesgo de confirmación, el efecto anclaje y la aversión a la pérdida.

El libro demuestra que no somos completamente racionales y que nuestras decisiones están influenciadas por atajos mentales (*heurísticas*). Kahneman explica cómo estos sesgos afectan la economía, las finanzas y la vida cotidiana. Es una obra fundamental para entender el comportamiento humano y mejorar la toma de decisiones.

FIN

Pensamiento Rápido y Lento

Sistema De
Pensamiento
Rápido

Sistema de
Pensamiento
Lento

Pensamiento Rápido y Lento

Sistema De Pensamiento Rápido

- Funciona rápidamente y sin esfuerzo.
- Basado en intuiciones, hábitos y respuestas instintivas.
- Se activa en situaciones cotidianas: reconocer caras, leer emociones, manejar en automático.
- Es útil, pero propenso a errores y sesgos porque no analiza profundamente la información.

Pensamiento Rápido y Lento

Sistema de Pensamiento Lento

- Funciona de manera lenta, lógica y consciente.
- Requiere esfuerzo y consume más energía.
- Se activa cuando resolvemos problemas complejos, tomamos decisiones difíciles o evaluamos información nueva.
- Es más preciso, pero **perezoso**: solo entra en acción si el Sistema 1 no puede manejar la tarea.

Ejercicio:

“Una batidora y un globo cuestan \$1.10 en total. La batidora cuesta \$1 más que el globo. ¿Cuánto cuesta el globo?”

Ejercicio:

“¿Hay más palabras en español que empiezan con la letra ‘K’ o palabras que tienen la ‘K’ como tercera letra?”

Pensamiento Rápido y Lento

Sistema De
Pensamiento
Rápido

El Sistema 1 domina
nuestra vida diaria

Sistema de
Pensamiento
Lento

El Sistema 1 usa
atajos mentales
(heurísticas)

El Sistema 2 es
vago y evita el
esfuerzo

Sesgos Cognitivos

Efecto Anclaje

Nos basamos en la primera información que recibimos para tomar decisiones, incluso si es irrelevante.

Ejemplo: Si te dicen que una TV cuesta \$1.500 y luego te la venden a \$999, sentirás que es barata, aunque no tengas idea de su valor real.

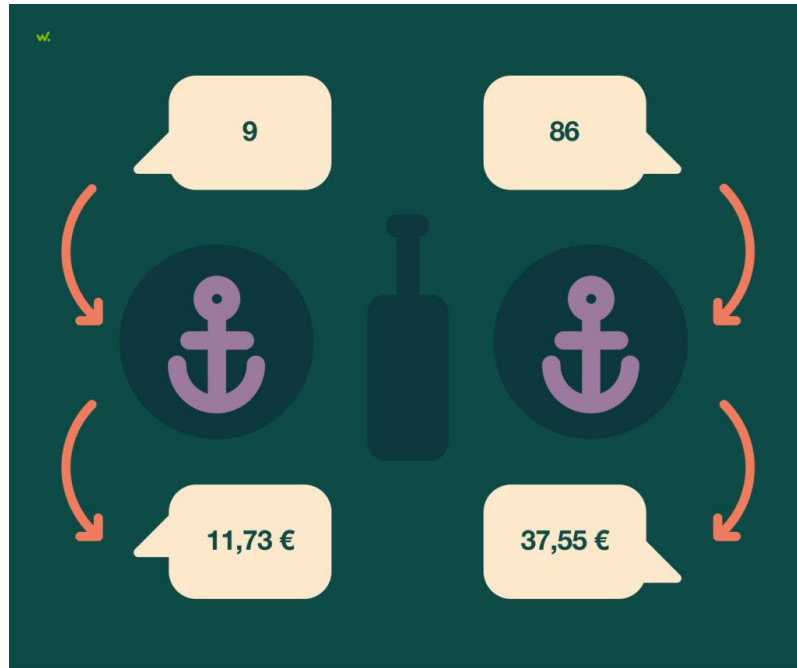


Sesgos Cognitivos

Efecto Anclaje

Nos basamos en la primera información que recibimos para tomar decisiones, incluso si es irrelevante.

Ejemplo: Si te dicen que una TV cuesta \$1.500 y luego te la venden a \$999, sentirás que es barata, aunque no tengas idea de su valor real.



Sesgos Cognitivos

Ilusión de Validez

Creemos que nuestras predicciones son más acertadas de lo que realmente son

Ejemplo: Un inversor cree que puede predecir el mercado mejor que otros, aunque los estudios muestran que la mayoría de los expertos fallan en hacerlo consistentemente.

FONDOS ACTIVOS v/s INDEXADOS

Porcentaje de fondos activos que logra ganarle al índice que siguen, durante distintas series de tiempo en USA.
(Basado en retornos totales)

Benchmark	1 Año	5 Años	10 Años	20 Años
S&P 500	48.9%	13.5%	8.6%	5.2%
S&P MidCap	37.4%	35.2%	18.5%	6%
S&P SmalCap	43.1%	29.5%	10.9%	6.3%
S&P LC Growth	26.1%	13.9%	4.1%	2.3%
S&P LC Value	41.3%	4%	15.1%	13.5

Sesgos Cognitivos

Sesgo de Confirmación

Buscamos información que confirma nuestras creencias y ignoramos lo que las contradice

Si crees que una dieta es efectiva, solo leerás testimonios positivos y no los estudios que la desmienten

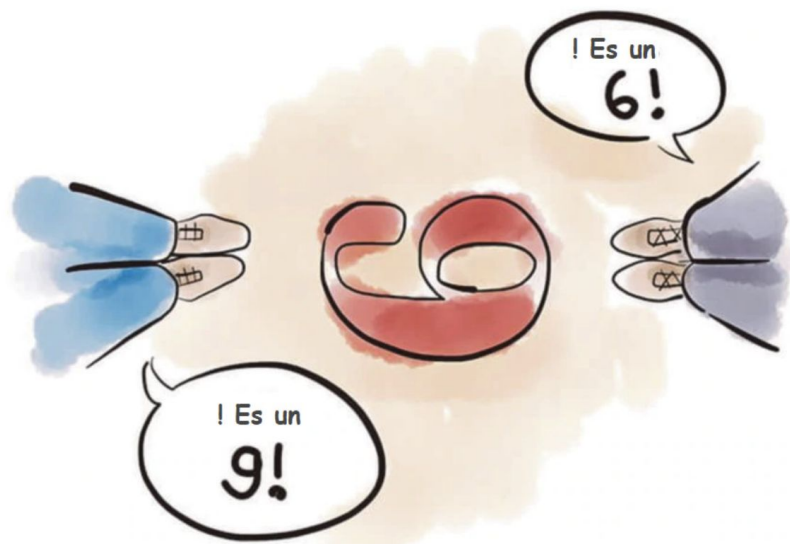


Sesgos Cognitivos

Sesgo de Confirmación

Buscamos información que confirma nuestras creencias y ignoramos lo que las contradice

Si crees que una dieta es efectiva, solo leerás testimonios positivos y no los estudios que la desmienten

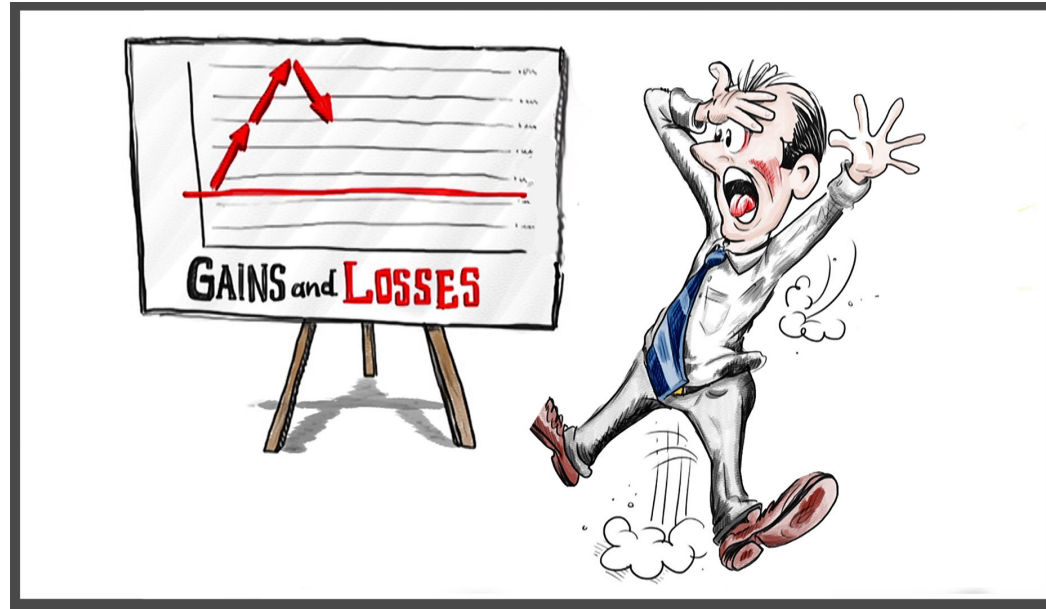


Sesgos Cognitivos

Aversión a la Pérdida

Perder algo duele más que la satisfacción de ganar lo mismo.

Preferimos no perder \$10 que ganar \$10 extra, aunque el resultado final sea el mismo.



Sesgos Cognitivos

Ley de los Pequeños Números

Sobrevaloramos patrones en muestras pequeñas.

Si un restaurante nuevo tiene 3 reseñas negativas, podemos asumir que es malo, sin considerar que 3 opiniones no son suficientes para juzgar.

30 lanzamientos			1000 lanzamientos		
	4 veces	13,3%		171 veces	17,1%
	5 veces	16,7%		164 veces	16,4%
	8 veces	26,6%		169 veces	16,9%
	6 veces	20%		167 veces	16,7%
	3 veces	10%		164 veces	16,4%
	4 veces	13,3%		165 veces	16,5%

Contabilidad Mental

La Contabilidad Mental es un concepto de la economía conductual introducido por Richard Thaler en 1985. Explica cómo las personas dividen su dinero en categorías mentales separadas y lo asignan de manera diferente, aunque en teoría todo el dinero sea igual.

Las personas crean "cuentas mentales" separadas en su mente, como:

- ✓ Dinero para necesidades básicas (alquiler, comida).
- ✓ Dinero para entretenimiento.
- ✓ Dinero de un bono o regalo.
- ✓ Dinero de emergencia.

Error clave: En teoría, el dinero es fungible (es decir, da igual de dónde venga, su valor es el mismo).

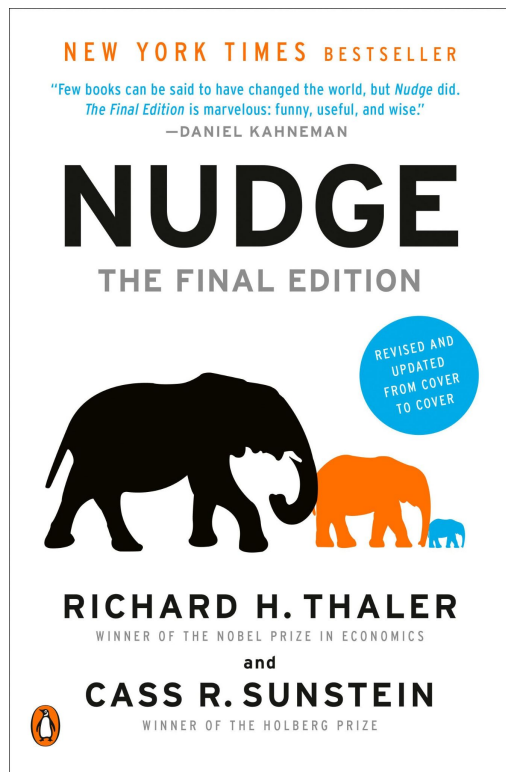
Contabilidad Mental



Durante la crisis financiera de 2008, el precio del petróleo cayó drásticamente, lo que hizo que el precio de la gasolina bajara en Estados Unidos.

Las personas en vez de ahorrar el diferencial del precio de la gasolina para aguantar la crisis... gastaron su mismo presupuesto en gasolina de mejor calidad

Libro Recomendado



"Nudge" (2008), de Richard Thaler y Cass Sunstein,

explica cómo pequeños cambios en el entorno pueden mejorar la toma de decisiones sin restricciones. Introduce el concepto de **arquitectura de elección**, donde la forma en que se presentan las opciones influye en nuestras elecciones.

Un **nudge** (empujón) guía el comportamiento sin prohibiciones ni incentivos. Ejemplos incluyen la inscripción automática en planes de ahorro o colocar alimentos saludables a la vista.

El libro muestra cómo los **sesgos cognitivos** afectan nuestras decisiones y propone el **paternalismo libertario**, que ayuda a mejorar elecciones sin limitar la libertad. Ha impactado políticas públicas y estrategias comerciales en todo el mundo.

Teoría del Empujón (Nudge Theory) – 2008

Se basa en la economía conductual y propone que se pueden mejorar las decisiones de las personas sin imponer reglas o restricciones, sino mediante pequeños cambios en el diseño del entorno de decisión.



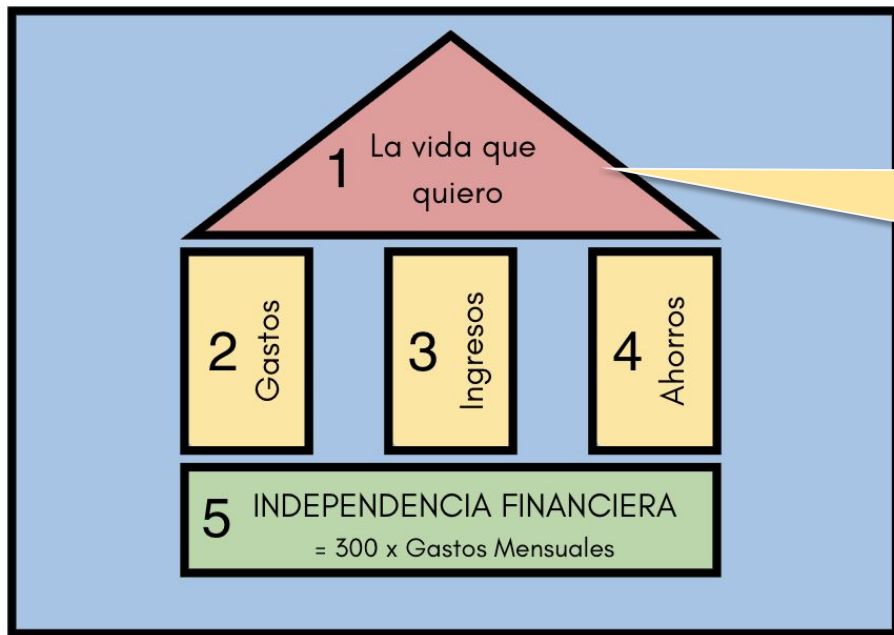
Facilitar y hacer
entretenidas las
decisiones que tomamos



Técnicas para evitar nuestros sesgos cognitivos



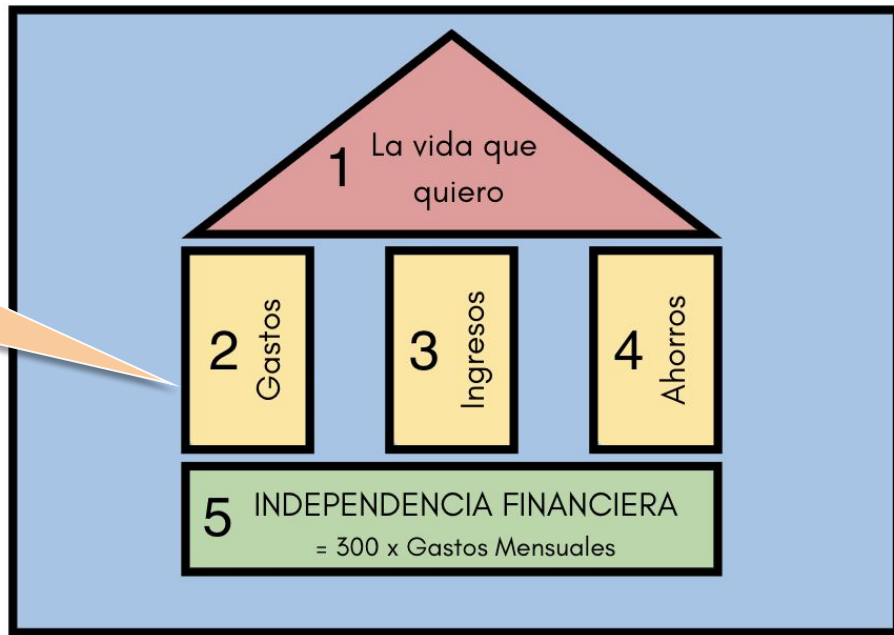
Definir nuestra meta



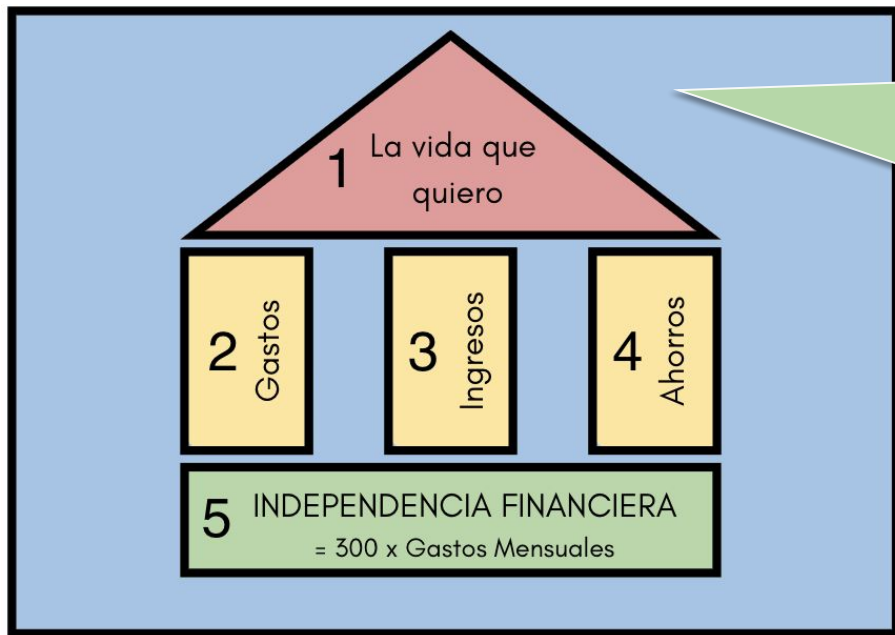
Definir lo que queremos lograr es clave para entender qué sesgos cognitivos vamos a querer trabajar primero

Usar Contabilidad Mental

Vamos a usar contabilidad mental para definir nuestro presupuesto enfocados en el largo plazo

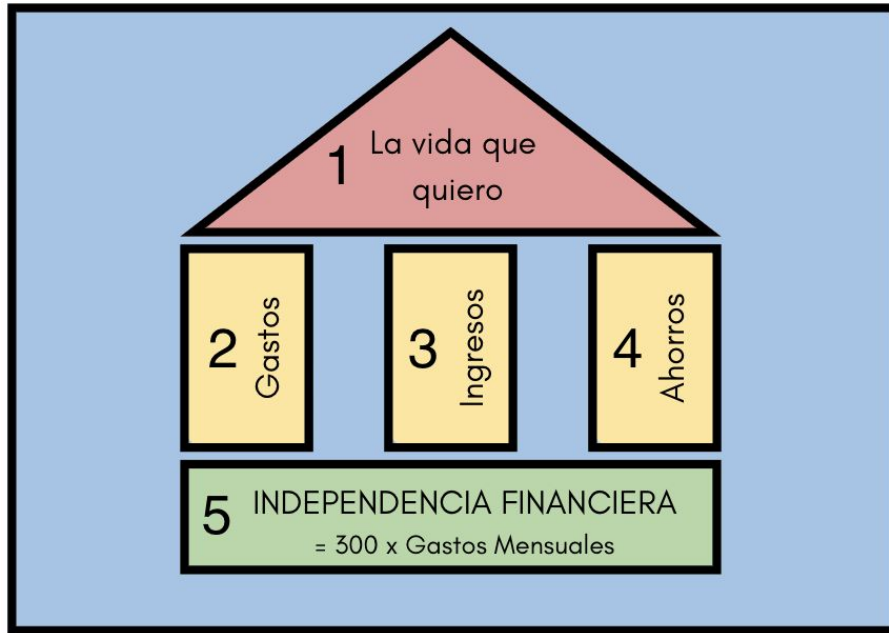


Usaremos empujones que nos simplifiquen lograr nuestras metas



Vamos a montar una estructura de ahorro e inversión que no requiera mucho tiempo y que sea entretenida de seguir

Usaremos empujones que nos simplifiquen lograr nuestras metas

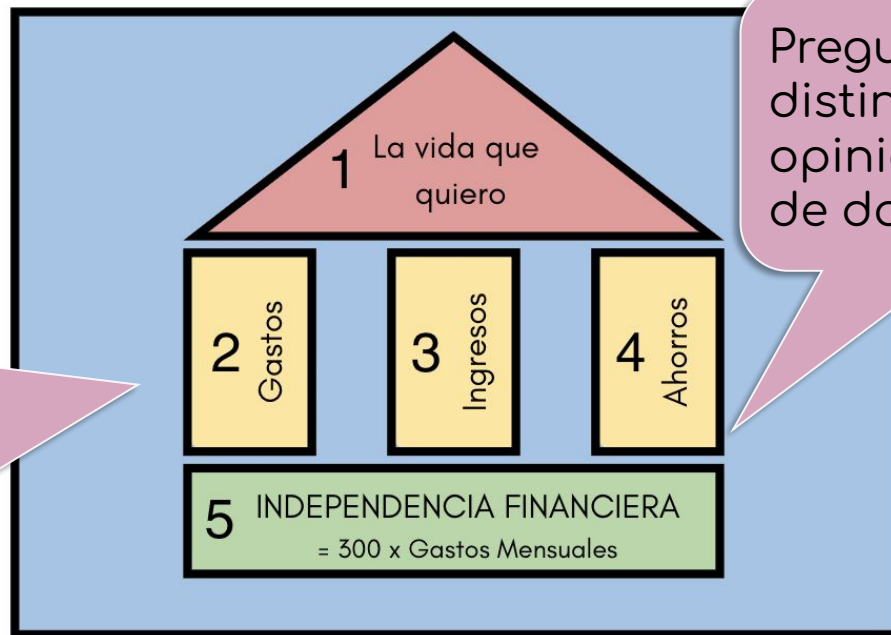


Hacer APV en descuento por planilla o una vez al año en Depósito Directo.

Limitar los cupos de las tarjetas de crédito.

Trataremos de evitar sesgos mentales cuando compremos algo mayor a 100,000 o nos pasemos de nuestro presupuesto

Cuando tomamos decisiones financieramente importantes, vamos a buscar la información y comparar las decisiones numéricamente. Ejemplo: comprar o Arrendar.



Preguntar distintas opiniones ojalá la de dos expertos.

TAREA:

Rastrear nuestros sesgos mentales

Durante esta semana:

- 1-. Vamos a buscar todos los intentos publicitarios o de venta de activar nuestros sesgos cognitivos.
- 2-. Vamos a pensar en cuál es la estructura de nuestro presupuesto si es que tenemos una.
- 3-. Vamos a idear al menos 3 empujones para poder lograr nuestras metas financieras

Preguntas de la clase

