

María José Roa

Doctora en Economía y Ciencias Empresariales



Licenciada en Economía por la Universidad Carlos III de Madrid, y doctora en Economía y Ciencias Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid, España. Su currículum es muy amplio. Se ha desempeñado como investigadora, profesora y consultora internacional con gobiernos e instituciones públicas, centros de investigación y universidades, fundaciones y organismos internacionales.

Su agenda de trabajo integra las brechas de género y las normas sociales, la economía conductual y la neurociencia, la inclusión, la salud y Educación Financiera, y estrategias nacionales de educación e inclusión financiera. Es miembro del Comité de Investigación de la Red Internacional de Educación Financiera de la OCDE, y del Comité Asesor de FinEquity ALC, de CGAP, Banco Mundial. Originaria de Madrid, vive en la Ciudad de México desde hace casi 20 años.

En esta ocasión, la revista *Proteja su Dinero* platicó con la Doctora María José Roa sobre un tema muy importante y de sumo interés para todas y todos, “la economía conductual”, la cual estudia cómo los sesgos cognitivos y psicológicos afectan nuestras decisiones financieras. Por ejemplo, imagina que tienes dinero ahorrado y quieres comprar un celular nuevo, pero ves otro distinto en descuento que realmente tiene muchas características que no necesitas. Aunque sabes que el primer celular es lo mejor para ti y es más económico, caemos en la tentación del decidirnos por el que está en descuento, aunque es más caro y no necesitamos todo lo que ofrece, ¿interesante verdad?

Te invitamos a leer la primera parte de esta entrevista que hemos preparado para ti y que sabemos, dará respuesta a muchas preguntas sobre el por qué, de nuestro comportamiento financiero.

¿Cómo procesamos la información y tomamos decisiones?

Cada día tomamos miles de decisiones, algunas muy sencillas otras muy complejas. Dicen las personas expertas en la toma de decisiones que tomamos alrededor de 35 mil decisiones diarias, con diferentes horizontes temporales y en un contexto donde estamos recibiendo mucha información de muchos medios. ¿Cómo opera nuestro cerebro para tomar miles de decisiones, incluidas las financieras? A partir de dos procesos: primero, un proceso analítico, racional y deliberado, que requiere recursos neuronales, y con el que se toman alrededor del 1% de nuestras decisiones. El resto, el 99% lo tomamos a través de procesos no conscientes, automáticos, intuitivos, que apenas requieren recursos neuronales y actúan guiados por la emoción y nuestra historia de vida. Estos últimos se suelen llamar “automatismos” o “heurísticas”.

¿En qué consiste la economía conductual o de comportamiento y por qué se relaciona con nuestras decisiones financieras cotidianas?

Lo que hace la economía conductual es aplicar estos resultados de la psicología cognitiva y ciencias de la conducta a cómo las personas tomamos decisiones económicas y financieras. De manera sencilla, lo que supone la economía del comportamiento es que existen ciertos sesgos cognitivos o factores psicológicos, que afectan nuestras decisiones financieras, llevándonos a tomar decisiones no saludables, como el no ahorrar; no ahorrar para el retiro; sobreendeudarse; hacer compras compulsivas, o no necesarias, entre otras.



¿Qué son los sesgos cognitivos? Compártanos tres ejemplos de ellos por favor.

Los sesgos cognitivos son resultado de las heurísticas y automatismos, de esas respuestas inmediatas de los que hablaba al principio. Los automatismos nos ayudan a simplificar el proceso en la toma de decisiones y a veces dan como resultado decisiones bastante sensatas. Si oigo un ruido fuerte encima de mí, sin pensarlo me quito. Pero, procesar la información de manera selectiva y subjetiva, a menudo resulta en juicios inexactos o incorrectos. Acelerar los procesos de toma de decisiones, también nos predispone a una serie de sesgos cognitivos. Un sesgo cognitivo es un juicio incorrecto y generalizado derivado de un automatismo o heurística.

Hay multitud de sesgos, en general relacionados entre sí. Estos son algunos ejemplos en el caso de la toma de decisiones financieras. El primero, es el sesgo de **falta de autocontrol**. Al cerebro le encanta vivir en el presente, hace que gastemos



más en él y nos olvidemos de ventajas como el ahorro, buscamos la gratificación inmediata, y damos más importancia a los beneficios y recompensas más próximas en el tiempo, y no pensamos en las que nos puede compensar en el futuro. Muchas personas son conocidas por mostrar la falta de autocontrol cuando se trata de dinero y de consumo, ello hace que gastes más hoy, a expensas de ahorrar para el mañana o que te sobre endeudes.

Otro ejemplo de los sesgos es el de la **contabilidad mental**, que asigna un distinto valor al dinero según su origen, en qué lo usas o en qué momento del tiempo. Si el dinero viene de una lotería, herencia o de tu sueldo, lo vas a utilizar de manera diferente; a lo mejor si viene de una herencia o de una lotería, te lo vas a gastar en algún capricho, mientras que si proviene de tu sueldo a lo mejor te lo vas a gastar en tus gastos del día a día. Lo mismo el uso, a lo mejor no tienes dinero para llegar a fin de mes en tus gastos corrientes, pero sí para ir a ver a

tu cantante favorito. Es como si la mente tuviera una cómoda con distintos cajones, y según de donde viene el dinero y a dónde va, lo utilizas o consideras de manera diferente.

Un tercer ejemplo de sesgo cognitivo es la **disonancia cognitiva** que tiene qué ver con el uso de la información. Consiste en rechazar la información que te pone en conflicto con lo que crees. Piensas que es buen momento para pedir un crédito y comprar esa casa que deseas, pero tu asesor financiero o la prensa no se cansa de decirte que los tipos de interés están altos y las condiciones de las hipotecas no son las más adecuadas en este momento. Aun así, no haces caso de esta información y sigues con tu plan.

Esos son algunos de los múltiples sesgos que existen. Todas las personas tenemos sesgos; aunque es cierto que, dependiendo del nivel socioeconómico, educación, género, edad, etc., los sesgos son diferentes. La historia de vida, cultura, las normas sociales o experiencias, determinan también los sesgos que tenemos ya que se quedan registradas en nuestros sistemas subcorticales.

