



María José Roa

Doctora en Economía y Ciencias Empresariales

En esta segunda parte de la entrevista con la Dra. María José Roa, continuamos profundizando en el fascinante mundo de las finanzas conductuales, explorando, cómo nuestras emociones, sesgos y comportamientos, influyen en la toma de decisiones financieras. ¡Acompáñanos!

Doctora, ¿qué son los *nudges* (empujoncitos) y cómo se han integrado en los programas de Educación Financiera?

A mí me gusta mucho la definición que utiliza uno de los padres de la economía del comportamiento, Richard H. Thaler, que dice: “un *nudge* es poner la fruta a la altura de los ojos”, es decir, el tener fruta en casa puede ayudarte a comer más saludable que si no la tienes, pero no hay elementos coercitivos o de prohibición. Se trata de ayudarnos a tomar una decisión que podría ser mejor para nuestra salud financiera, un *nudge* es el empujoncito que puede ayudarnos a modificar o crear un hábito. Por ejemplo, podemos poner una alcancía en la entrada de la casa, y así estimularnos a meter esas monedas que siempre nos sobran y ahorrar algo de dinero.

Desde hace algunos años, instituciones financieras privadas y las autoridades supervisoras y reguladoras, han desarrollado programas de Educación Financiera que integran estos empujones de manera efectiva. Algunos de ellos, son las famosas “reglas de dedo” mensajes breves, fáciles de recordar, que se quedan en la memoria de la gente para ayudarla, por citar un ejemplo: “Ahorra o nunca”.

Otros empujones incluyen elementos lúdicos, como juegos, telenovelas, ferias, videojuegos, o museos por citar algunos. Otro es reducir el número de opciones financieras disponibles. Si vas a adquirir un producto financiero y te hablan de todos los que existen en el mercado, empiezan a aparecer los sesgos, porque nuestra capacidad cognitiva es limitada. Un buen empujón es cuando una persona acude a una institución financiera, y en vez de ofrecerle multitud de opciones, le ofrecen las que realmente necesita y se adaptan a lo que requiere, siempre de manera clara y sencilla.

Aunque no son empujones como tal, quiero hacer hincapié en que, dado que nuestros hábitos se forman en edades tempranas, incluir la Educación Financiera en el currículo escolar es imperativo, al igual que hablar con las niñas y niños de dinero en casa, sin tabúes. En México, el Museo Interactivo de Economía (MIDE) o el Museo del Banco de México, ofrecen Educación Financiera de forma lúdica que facilita a que empecemos a desarrollar hábitos financieros saludables.

¿A qué se refiere la teoría marcadores somáticos?

Recientemente, los resultados de la neurociencia se han empezado a incorporar a la toma de decisiones, incluidas las financieras. La teoría de los marcadores somáticos fue desarrollada por uno de los principales neurocientíficos de la actualidad, Antonio Damasio. Su premisa es que las emociones determinan nuestra conducta y que conocerlas ayuda a tomar mejores decisiones,

incluidas las financieras. Entonces, si sabemos que estamos enfadados, con miedo, o contentos, esa sensación determina nuestra conducta. El ser consciente de nuestras sensaciones nos permite modular o adaptar nuestra conducta, si es necesario, para tomar una mejor decisión financiera.

¿Por qué las personas con mayor consciencia corporal toman mejores decisiones?

Está relacionado con la teoría de los marcadores somáticos; las emociones no son un concepto abstracto, se reflejan en el cuerpo. La ira, miedo o sorpresa, se reflejan en tensión en los músculos, respiración agitada, latidos más acelerados en el corazón, sudoración en las manos, etc. El cuerpo no te dice a dónde ir, pero sí donde estás. Por tanto, ser consciente de las emociones y del cuerpo te informa que a lo mejor estás muy nervioso, alterado o sobre estimulado y que es mejor que dejes de ir ese día de compras, o que no estás en un buen momento para adquirir un crédito o remodelar la casa.

Desarrollando la consciencia corporal y emocional, podemos parar y reflexionar cuál sería una mejor conducta financiera. Por eso, la teoría de los marcadores somáticos afirma que las personas con mayor consciencia corporal toman mejores decisiones. El cuerpo sabe lo que la mente aún no se ha dado cuenta, algo se está fraguando; escucha y adapta.

Es decir, si estoy enojado voy a hacer malas compras, si estoy contento pudiera hacer compras desequilibradas, lo mejor es estar calmados, ¿cierto?

Lo que nos dice es que el hecho de ser consciente de nuestras emociones a través del cuerpo nos lleva a tomar mejores decisiones. Esperar a estar serenos, tomar consciencia de cómo estamos, y reflexionar. A lo mejor sí es buen momento para comprar ese celular, pero en vez de lanzarte movido por el automatismo y emoción, parar un poquito, darte cuenta de cómo estás y piensas si al final te puedes permitir este

celular que quieres, si es el momento, si lo necesitas, etc. El desarrollo de la atención es fundamental para empezar a cultivar la atención a nuestra vida financiera, y atención es salud.

¿Cómo podemos gestionar la gratificación instantánea que genera el consumo para evitar caer en hábitos financieros perjudiciales a largo plazo?

Para empezar, podemos hacerlo de dos formas. En primer lugar, investigar y tomar cursos o talleres de Educación Financiera que se adapten a nuestras necesidades. En México hay una gran variedad de programas gratuitos, por ejemplo, en el caso de la CONDUSEF, tiene el diplomado de Educación Financiera y varios cursos en esta materia. El Banco de México también tiene un programa de Educación Financiera muy activo, algunas instituciones financieras privadas dan cursos o tienen materiales en sus páginas web, los museos, por citar algunos ejemplos. Estos programas podrían ser esos empujones desde fuera que nos apoyan a tomar mejores decisiones financieras.

En segundo lugar, hay que interiorizar que la economía no solo es para economistas, tenemos que ser responsables de nuestra vida financiera porque si no, otros lo serán. Todos tenemos ejemplos cercanos que muestran cómo tomar decisiones económicas y financieras no saludables pueden causar mucho sufrimiento. Para ello, como hemos mencionado, es importante conocernos a nosotros mismos, además de formarnos financieramente. Estar atentos, tomar esa consciencia de cómo estamos para ver si podemos hacer o tomar ciertas decisiones, darnos ese empujón y adaptar nuestra conducta, aminora los sesgos que pueden llevarnos a tomar decisiones no acertadas. Hacer un presupuesto, poner atención a nuestros ingresos y gastos, es un primer paso para el desarrollo de la atención a la vida financiera.

En conclusión, hace poco se realizó la Encuesta Nacional de Salud Financiera y arrojó resultados interesantes, pero, ¿cómo promover la salud financiera?

Me gusta mucho que mencionen la Encuesta Nacional sobre Salud Financiera (ENSAFI), creo que es un referente en la región de América Latina y en el mundo. Esta encuesta muestra que la salud financiera y el estrés financiero es una realidad para muchas personas en México, en especial para las mujeres. Toda vez que sabemos que nuestro bienestar y salud dependen también de nuestra salud financiera.

¿Qué podemos hacer? Ya he mencionado antes lo que creo, edúcate financieramente y toma las riendas de tus finanzas, no pienses que las finanzas y la economía son para personas expertas, las finanzas es algo tuyo y de cada día. Sé consciente de que todos los días tomas decisiones financieras, ¿tomo el bus o el metro?, ¿llevo mi comida o como afuera?, ¿estudio, trabajo, cambio de trabajo?, ¿me caso este año?, ¿tenemos hijos? Todas estas decisiones implican una decisión financiera (abrir una cuenta de ahorro, pedir un crédito, en qué gastar tus ahorros, etc.) que afecta directamente a tu salud financiera.

Para terminar, en una época de tanto consumismo voraz que nos llega por todas partes, les dejo una regla de dedo: “no somos lo que tenemos”. Les invito a reflexionar sobre sus valores y los que la sociedad ofrece sobre el dinero y felicidad, y como todo ello afecta a la naturaleza.

