

Dr. Germán Palafox

En esta edición de Proteja su Dinero abordamos una verdad poco discutida pero urgente: **la Educación Financiera sin comprensión de la conducta humana es incompleta.** Para explorar este tema, conversamos con el **Dr. Germán Palafox**, investigador de la Facultad de Psicología de la UNAM, experto en psicología de la toma de decisiones y economía conductual. Su trayectoria incluye estudios de posgrado en Harvard y años de experiencia aplicando ciencia del comportamiento al diseño de políticas públicas.

A lo largo de esta entrevista, el Dr. Palafox nos muestra cómo nuestros hábitos financieros no solo reflejan decisiones racionales, sino también emociones, creencias culturales y atajos mentales que, si no los reconocemos, pueden sabotear nuestro bienestar económico.



1.- ¿Por qué hablar de dinero sigue siendo un tema difícil para muchas personas?

Hablar de dinero no siempre da miedo; lo que da miedo es hacerlo en ciertos contextos, sobre todo cuando se tocan temas personales o de estatus social. El problema es que muchas veces el dinero se vuelve un símbolo: de éxito, de poder, o de fracaso. Eso lo vuelve emocionalmente cargado, sobre todo cuando se cruzan los roles sociales. Por ejemplo, sentirse obligado a ser el “proveedor” o evitar parecer “materialista” puede generar culpa, estrés o silencios en la conversación familiar.

2.- ¿Qué papel juega la cultura en nuestras decisiones financieras?

En muchas culturas, el dinero se percibe como algo sucio o tabú. A veces solo una persona (generalmente el hombre) se encarga del manejo financiero, lo que impide que desde niños desarrollemos hábitos financieros saludables.

“Si el dinero hablara, nos diría que no sabe si lo queremos o no. Por un lado, somos trabajadores y disfrutamos la vida; por otro, nuestra cultura castiga la búsqueda de riqueza y fomenta un culto a la pobreza”. Eso genera una ambivalencia profunda que afecta la forma en que ganamos, gastamos y hablamos del dinero.

3.- Muchas personas conocen los principios básicos de las finanzas personales. ¿Por qué cuesta tanto aplicarlos?

Porque saber no es lo mismo que hacer. La mayoría de las recomendaciones financieras son teóricas: Decir “ahorra el 10%” o “no te endeudes”

no es suficiente. La gente necesita estrategias prácticas que se adapten a su realidad.

Nos dicen “gasta con conciencia”, pero ¿cómo sabemos si realmente lo estamos haciendo? O nos advierten “no te endeudes”, sin explicar si eso significa evitar el crédito por completo o aprender a usarlo estratégicamente. Una buena Educación Financiera debe aterrizar la teoría en acciones cotidianas, adaptadas a la vida real de las personas.

4.- Desde la psicología conductual, ¿qué errores comunes cometemos al tomar decisiones financieras?

Muchos errores vienen de sesgos cognitivos, que son atajos mentales que usamos para decidir. Uno muy común es el **sesgo del presente**: “Comprar ahora y pagar después activa nuestro sesgo del presente: buscamos placer inmediato y posponemos el dolor económico del pago”.

También están las **cuentas mentales**. Dividimos el dinero por categorías en la mente, como “para vacaciones” o “para comida”. Esto puede ayudar a organizarnos, pero también puede ser un obstáculo si, por ejemplo, evitamos usar ese dinero para pagar una deuda urgente.

“Cambiar hábitos financieros puede transformar tanto la economía como la vida.”

Otro sesgo es la valoración relativa: Tomamos decisiones dependiendo del contexto. Si vemos tres productos (chico, mediano y grande), elegimos el grande, porque la diferencia del precio con respecto al chico, es menor, aunque no necesitemos el producto grande (efecto señuelo o efecto de dominación asimétrica). Lo mismo aplica para elegir créditos, paquetes o incluso planes de ahorro.

5.- ¿Cómo podemos contrarrestar estos sesgos y mejorar nuestras decisiones?

Lo primero es reconocerlos y luego diseñar pequeñas estrategias de comportamiento. Algunas recomendaciones son:

- **Poner barreras físicas o mentales:** por ejemplo, dejar las tarjetas de crédito en casa o borrar apps de compras impulsivas.
- **Ampliar el horizonte temporal:** pensar en nuestras metas financieras a 5 o 10 años, incluso si estamos en crisis.
- **Facilitar los buenos hábitos:** automatizar el ahorro, hacer visible el progreso (como ver crecer una cuenta de ahorro), o celebrar pequeños logros.

El cambio verdadero surge al transformar hábitos y comportamientos financieros, lo que fortalece la percepción de nuestras capacidades para alcanzar metas.

6.- Entonces, ¿la Educación Financiera también debería ser conductual?

Absolutamente. Una Educación Financiera efectiva debe enseñar más que conceptos: debe ayudar a **tomar decisiones**. Eso implica considerar el entorno emocional, social y cultural de las personas. Por ejemplo, en poblaciones vulnerables, el acceso al crédito, la presión familiar o las creencias culturales pueden afectar más que el nivel de conocimientos financieros.

Vivimos rodeados de estímulos que nos empujan a gastar. Por eso necesitamos herramientas simples que reduzcan la fricción para ahorrar, priorizar gastos o planear con sentido y propósito. Al vivir en el mundo de las cosas y no de la teoría, necesitamos estrategias prácticas que hagan del buen manejo del dinero una acción cotidiana.

7.- ¿Cómo se ve la libertad financiera desde esta perspectiva conductual?

No se trata solo de cuánto dinero ganas. Se trata de tu capacidad para **tomar decisiones coherentes con tus metas y valores personales**. Eso incluye salud, educación, resiliencia y autonomía. Cuando cambias tus hábitos financieros de fondo, no solo mejora tu economía: mejora tu autoestima, tu sentido de control y tu bienestar general.

“Entender nuestra relación con el dinero es clave para la libertad financiera.”

Esta entrevista nos recuerda algo fundamental: **no basta con saber lo que hay que hacer con el dinero**. Hay que saber cómo hacerlo, en el contexto real de cada persona. La verdadera Educación Financiera es aquella que **transforma comportamientos**, no solo la que transmite conceptos. Porque el dinero no es neutro: está cargado de emociones, sesgos y cultura.

Y como dice el Dr. Palafox:
“Educar sobre finanzas es educar sobre conducta”.

