



## Toma de decisiones financieras desde la economía comportamental de los estudiantes de la Universidad Surcolombiana sede Pitalito

**María Camila Arbeláez Santos**

Estudiante Programa de Administración de Empresas. Universidad Surcolombiana.

**Vladimir Castillo Pérez**

Docente tutor. Universidad Surcolombiana.

### Resumen

La economía comportamental es la disciplina que tiene como objeto de estudio las decisiones financieras de las personas y cómo dichas decisiones están influenciadas por factores cognitivos y emocionales. Así, la presente investigación llevó a cabo un estudio cuantitativo para entender cómo influyen los factores mencionados en las decisiones financieras de los estudiantes de la Universidad Surcolombiana, sede Pitalito. Para ello, se utilizaron encuestas a través de las cuales se recopilaban datos que, posteriormente, se analizaron mediante tablas de frecuencia, medidas de dispersión y centralización. Los resultados del estudio permitieron identificar patrones de pensamiento simplificados y limitaciones cognitivas que pueden afectar la toma de decisiones financieras.

**Palabras Clave:** Economía comportamental, comportamiento del consumidor, finanzas.

### Financial decision making from the behavioral economics of the students of the Universidad Surcolombiana, Pitalito campus

### Abstract

Behavioral economics is the discipline that studies people's financial decisions and how these decisions are influenced by cognitive and emotional factors. Thus, this research carried out a quantitative study to understand how the aforementioned factors influence the financial decisions of students at the Universidad Surcolombiana, Pitalito campus. For this purpose, surveys were used to collect data that were subsequently analyzed by means of frequency tables, dispersion and centralization measures. The results of the study allowed the identification of simplified thinking patterns and cognitive limitations that may affect financial decision making.

**Keywords:** behavioral economics, consumer behavior, finance.

## Introducción

Desde su génesis la economía comportamental se ha erigido como una disciplina de gran relevancia, toda vez que proporciona una comprensión más completa de la relación entre el comportamiento humano y la economía. Para ello, y en aras de comprender cómo las personas toman decisiones financieras, los economistas comportamentales se han apoyado de disciplinas como la psicología y la sociología, cuestionando los supuestos tradicionales de la teoría económica.

Al respecto, Thaler (2015), refiere que los economistas tradicionales han subestimado el papel de la psicología en las decisiones económicas y explica cómo la economía comportamental puede proporcionar una comprensión más completa del comportamiento humano. Razón por la cual en los últimos años la economía comportamental ha sido incorporada en diversos campos, utilizada para, por ejemplo, diseñar políticas públicas y programas que promueven un comportamiento financiero saludable y sostenible. La educación financiera se usa, de este modo, para incentivar el aprendizaje en la toma de decisiones financieras de individuos y empresas.

En esa medida, el estudio de cómo los estudiantes de la Universidad Surcolombiana - sede Pitalito gastan su dinero, desde el punto de vista de la economía comportamental, fue importante por varias razones, a saber:

- Identificar de patrones de gasto: contribuyó a la identificación de patrones de gasto y cómo estos varían según el género, la edad, el nivel socioeconómico, entre otros. Asimismo, proporcionó información valiosa para mejorar la educación financiera en los estudiantes.
- Identificar de factores que afectan las decisiones de gasto: permitió la identificación de aquellos factores que afectan las decisiones de gasto de los estudiantes: percepción de riesgo, impulsividad, presión social y falta de educación financiera. De igual manera, posibilitó la incentivación en el desarrollo de intervenciones para la mejora de decisiones financieras en los estudiantes.
- Mejora de la educación financiera: proporcionó información valiosa para mejorar la educación financiera en la universidad y ayudar a los estudiantes a desarrollar habilidades financieras sólidas antes de graduarse.
- Mejora de la planificación financiera: proporcionó información valiosa para ayudar a los estudiantes a planificar mejor sus finanzas y ahorrar para sus metas a largo plazo, como la educación superior, la compra de una casa y la jubilación.
- Identificar de diferencias en el comportamiento financiero entre estudiantes de diferentes pregrados universitarios.

## Metodología

Para la presente investigación se desarrolló un estudio con enfoque cuantitativo, de alcance descriptivo. La información se recolectó a través de encuestas enviadas por medios electrónicos; ello, a raíz de las medidas de distanciamiento social adoptadas durante la pandemia generada por el Covid-19. De esta manera se recopilieron 440 encuestas válidas.

Respecto al análisis de los resultados, se realizaron tablas de frecuencia, medidas de dispersión y centralización. La población de estudio correspondió a estudiantes de pregrado de la Universidad Surcolombiana - sede Pitalito.

## Referentes teóricos

En el campo de la economía comportamental existen varios referentes teóricos enfocados en investigar la relación entre la toma de decisiones financieras y factores que influyen en las mismas tales como la toma de

riesgos, el potencial de beneficio, la percepción de la situación e incluso circunstancias similares sucedidas en el pasado.

Kahneman (2011), precursor de la economía comportamental, refiere cómo la influencia de las emociones, las expectativas y las percepciones en las decisiones pueden afectar el pensamiento y el comportamiento humano. Aunado a ello, menciona que las personas utilizan dos sistemas de pensamiento diferentes para tomar decisiones: el sistema 1, rápido y automático; y el sistema 2, más lento y reflexivo. Según el autor, el primero se utiliza para procesar la información de manera rápida y sin esfuerzo, como reconocer un rostro o conducir un automóvil. El sistema 2, por otro lado, es utilizado para procesar la información de manera consciente y con esfuerzo, como resolver un problema matemático o tomar una decisión importante.

Así, argumenta, el sistema 1 es el que más se emplea en la cotidianidad, pues es más rápido y requiere menos esfuerzo, Sin embargo, por lo mismo, es más propenso a cometer errores. El sistema 2, por su parte, suele ser más preciso, pero requiere más esfuerzo y tiempo. Asimismo, explica cómo estos dos sistemas de pensamiento pueden interactuar e influenciarse entre sí.

Thaler (2015), referente importante para la disciplina, explica cómo la economía comportamental surge como una crítica a la teoría económica tradicional, argumentando que, en la realidad, las personas son imperfectas y cometen errores, en sus decisiones económicas, que pueden ser explicados a partir de factores psicológicos y sociales.

El autor escribe cómo los economistas comportamentales han utilizado técnicas de la psicología y la sociología para entender cómo las personas realmente toman decisiones económicas y de qué manera estos hallazgos pueden ser utilizados para diseñar políticas públicas y programas más efectivos al respecto. También presenta varios ejemplos y estudios que ilustran cómo el comportamiento humano se desvía de la racionalidad asumida en la teoría económica tradicional y cómo estos desvíos pueden afectar el mercado y la economía en general.

Finalmente, se refiere a la evolución de la economía comportamental a lo largo del tiempo y la manera en que esta ha sido aceptada, de a poco, en la comunidad académica y en la sociedad en general.

Babcock & Laschever (2003), por su parte, analizan la diferencia en la frecuencia con la que los hombres y las mujeres negocian en el lugar de trabajo y sus salarios. De esta manera, argumentan que, en promedio, las mujeres son menos propensas a negociar sus salarios y otros beneficios laborales, lo que puede tener un costo significativo a lo largo de sus carreras. Al discutir las razones detrás de esta diferencia, incluyen estereotipos de género y barreras sociales, tales como la diferencia en la confianza, la educación financiera entre hombres y mujeres y la socialización de género. Por último, proporcionan estrategias para ayudar a las mujeres a superar estas barreras y negociar con más frecuencia y efectividad.

Por otro lado, Lusardi & Mitchell (2014) analizan la importancia de la alfabetización financiera en el desempeño económico individual y nacional. Para ello, examinan cómo la alfabetización financiera puede afectar las decisiones financieras de las personas en temas como la planificación de la jubilación o la toma de decisiones sobre la inversión.

Al respecto, presentan evidencia empírica sobre la relación entre la alfabetización financiera y el desempeño financiero, incluyendo un análisis de los datos de encuestas a nivel nacional y la relación entre la alfabetización financiera y los resultados financieros a lo largo del tiempo.

Finalmente, Diamond & Vartiainen (2007) refieren que la toma de decisiones económicas está influenciada por una serie de factores psicológicos, algunos de los cuales incluyen:

- **Sesgos cognitivos:** las personas pueden ser víctimas de sesgos cognitivos, como la tendencia a sobreestimar su capacidad para predecir el futuro, lo que puede afectar su capacidad para tomar decisiones financieras racionales.
- **Emociones:** las emociones, como el miedo y la avaricia pueden influir en la toma de decisiones económicas, ya que pueden afectar la percepción de los individuos sobre el riesgo y la recompensa.
- **Contexto:** el contexto en el que se toman las decisiones, como la disponibilidad de información o el tamaño de la elección, puede influir en los resultados de la toma de decisiones.
- **Heurísticas:** las personas a menudo utilizan heurísticas, o "reglas de dedo", para tomar decisiones, en lugar de un análisis riguroso. dichas heurísticas pueden ser útiles en situaciones complejas, pero también pueden ser fuente de sesgos.
- **Prejuicios culturales y sociales:** los prejuicios culturales y sociales pueden influir en la toma de decisiones económicas, ya que pueden afectar la percepción de los individuos sobre la justicia y la equidad

## Factores que influyen en la toma de decisiones

### **Nudges**

Siguiendo a Thaler & Sunstein (2008) un "nudge" es una estrategia suave para influir en la toma de decisiones de las personas sin restringir su libertad de elegir. Ello se logra a través de un cambio en el contexto en el que se presenta una opción o un diseño que hace más fácil o atractivo el camino deseado. Los autores refieren que estos "empujones" sutiles pueden tener un impacto significativo en la conducta de las personas y pueden ser utilizados para guiarlas hacia opciones más saludables, más eficientes o más éticas.

De manera que dicha estrategia puede influir significativamente en la toma de decisiones, incluso en aquellas que tienen un impacto económico. Lo cual quiere decir, por ejemplo, que las personas tienden a asimilar de una mejor manera el impacto cuando es presentado con porcentajes a cuando es presentado con cifras. Al respecto refiere Nassar (2019) que "Las personas cambiaron de alternativa de inversión cuando con base en si se expuso en precio o en porcentaje el mismo fondo, pues el 37.5% de las personas cambiaron su elección con base en el formato." (p. 58)

### **Sesgos comportamentales**

De acuerdo con Kahneman (2011) los sesgos conductuales son errores sistemáticos y persistentes en la toma de decisiones humanas que provienen de la forma en que nuestros cerebros procesan la información, por lo que pueden tener un gran impacto en nuestras decisiones financieras, de inversión y de consumo. Algunos de los sesgos conductuales más comunes, según el autor, incluyen:

- **Sesgo de anclaje:** ocurre cuando las personas basan sus juicios y decisiones en información inicial que se les presenta, incluso si dicha información es irrelevante o inexacta.
- **Sesgo de confirmación:** se presenta cuando las personas buscan y aceptan información que confirma sus prejuicios o creencias preexistentes, y rechazan o ignoran información que los desafía.
- **Sesgo de sesgo:** aparece cuando las personas subestiman la influencia de la perspectiva subjetiva y los sesgos en sus propias decisiones y juicios, y los atribuyen a factores objetivos.
- **Sesgo de optimismo:** se da cuando las personas subestiman la probabilidad de que ocurran eventos negativos y sobreestiman la probabilidad de que ocurran eventos positivos.
- **Sesgo de decisión:** aparece cuando las personas tienen dificultad para elegir entre opciones y pueden ser influenciadas por factores irrelevantes como la presentación de la información.

- Sesgo de ilusión de control: este sesgo ocurre cuando las personas subestiman la influencia del azar y sobreestiman su capacidad para controlar eventos inciertos.
- Sesgo de seguridad: se presenta cuando las personas buscan sentirse seguras y evitan la incertidumbre, incluso si eso significa renunciar a oportunidades potenciales.

### **El género**

El género es un tema importante en la economía comportamental, ya que puede tener un impacto significativo en las decisiones económicas de las personas. Los estudios han mostrado que existen diferencias en el comportamiento financiero entre hombres y mujeres.

Algunas investigaciones han encontrado, por ejemplo, que las mujeres tienden a ser más conservadoras en sus inversiones que los hombres, y también son menos propensas a asumir riesgos Sapienza *et al.*, (2009). Ello se debe, en parte, a las diferencias en los salarios y las oportunidades de empleo entre los géneros, los cuales a menudo conllevan a diferencias en los ingresos y los activos.

Un factor que también influye son las diferencias en las responsabilidades familiares y las expectativas sociales, lo que también puede afectar el comportamiento financiero entre los géneros. Por ejemplo, las mujeres a menudo tienen mayores responsabilidades en el cuidado de los hijos y la familia, lo que puede afectar su capacidad para ahorrar e invertir.

En la economía comportamental algunos autores también han encontrado diferencias entre hombres y mujeres en la toma de decisiones económicas. Un ejemplo es el estudio desarrollado por Lusardi & Mitchell (2014), quienes investigan las diferencias de género en términos de alfabetización y toma de decisiones financieras. De esta forma hallan que las mujeres, en general, poseen menos conocimientos financieros y poca confianza a la hora de tomar decisiones financieras efectivas, en comparación con los hombres. Diferencias que podrían estar influenciadas por factores sociales y culturales, incluyendo la discriminación de género y la falta de acceso a oportunidades educativas y profesionales.

La economía comportamental también ha encontrado que las mujeres son menos propensas a buscar asesoramiento financiero y a sentirse seguras en la toma de decisiones financieras. Esto sugiere que las diferencias en la educación financiera y la confianza pueden ser factores importantes en las diferencias en el comportamiento financiero entre los géneros. De esta manera se evidencia la existencia de variaciones en las decisiones financieras con respecto al género en la toma de decisiones.

### **El pregrado universitario**

El pregrado cursado puede influir en la toma de decisiones económicas de varias maneras. Por ejemplo, las personas en pregrados relacionados con las finanzas o la economía pueden tener una mayor comprensión de los conceptos económicos y financieros, lo que puede influir en sus decisiones de inversión y gasto.

Asimismo, el pregrado puede influir en los ingresos y los activos de una persona y, a su vez, en sus decisiones financieras. Por ejemplo, las personas con profesiones mejor remuneradas pueden tener más capacidad para ahorrar e invertir, mientras que las personas con profesiones menos remuneradas pueden presentar más dificultades para hacerlo.

De acuerdo con los datos recolectados se evidenció, por ejemplo, que los estudiantes de Licenciatura en educación física y comunicación social y periodismo (4.32%) presentan un sesgo de seguridad, caracterizado por evitar los momentos de incertidumbre, a pesar de que esto implique perder oportunidades potenciales,

ellos se enfocan en minimizar el riesgo de perder sus empleos; en cambio los estudiantes de pregrados relacionados con la administración y la contaduría (95.68%) prefieren asegurar la pérdida del empleo, contando con un respaldo ante una situación adversa.

### ***Incertidumbre con el futuro***

Diamond y Vartiainen (2007) discuten cómo las heurísticas y los sesgos cognitivos pueden afectar la toma de decisiones a largo plazo, puesto que las personas a menudo tienen una percepción distorsionada de cómo el futuro se desarrollará, lo que tiende a afectar su capacidad para planificar y tomar decisiones efectivas.

Las personas, entonces, tienden a subestimar el impacto de los costos a largo plazo y sobreestimar sus recursos futuros, lo que puede generar decisiones inadecuadas. Aunado a ello, presentan dificultades para evaluar correctamente la probabilidad de eventos futuros y, por tanto, toman decisiones poco realistas. Los autores argumentan, de esta forma, que las personas a menudo no toman decisiones a futuro con base en una evaluación precisa de los costos y los beneficios futuros.

Thaler (2015), por su parte, revela que las decisiones financieras a futuro pueden ser afectadas por una variedad de sesgos conductuales. Sostiene, así, que los individuos a menudo toman decisiones financieras basadas en su percepción subjetiva del mundo, en lugar de basarse en la lógica y en la información objetiva disponible.

De esta manera el autor se enfoca en analizar cómo estos sesgos conductuales afectan la planificación financiera a largo plazo, especialmente en lo que se refiere a la jubilación. Al respecto, argumenta que muchas personas tienden a posponer decisiones financieras importantes, como la inversión en un plan de pensiones, debido a la complejidad y la incertidumbre de los productos financieros y ante la dificultad de visualizar cómo las decisiones tomadas hoy afectarán su futuro.

Desde la perspectiva de la economía comportamental existen varias razones por las que las personas pueden no cotizar para su pensión, una de las cuales es el sesgo de procrastinación, que se refiere a la tendencia de las personas a posponer decisiones o acciones importantes debido a la aversión al riesgo o al deseo de evitar la incertidumbre.

En los resultados del proyecto se encontró que sólo el 10% de los encuestados cotizan pensión, en contraposición al 90% restante y que el 10%. Ello se puede deber a un sesgo de ilusión de control en el que las personas tienden a subestimar la importancia de iniciar a cotizar pensión desde una edad temprana.

Cabe resaltar que en Colombia, durante los últimos 20 años, se han implementado varios cambios en las políticas de jubilación con el objetivo de mejorar el sistema de seguridad social y aumentar la cobertura de las personas mayores. Así, gracias a la implementación de políticas y reformas que han buscado ampliar la cobertura del sistema y mejorar la eficiencia en la gestión de los recursos, el sistema de pensiones ha experimentado un incremento en la cantidad de cotizantes.

Sin embargo, aun cuando se hayan presentado cambios positivos en relación al sistema de pensiones, todavía se requiere esfuerzos adicionales para aumentar la cobertura de la población y garantizar una jubilación adecuada para todos los colombianos, además de garantizar las condiciones adecuadas para que más personas puedan cotizar a pensión, como brindar garantías para que aumente el número de vacantes en trabajos formales.

## Conclusiones

Después de analizar los resultados, se puede evidenciar, como afirmaban Kahneman (2011) y Thaler (2015), que el género afecta las decisiones financieras, por ejemplo, haciendo que para la mayoría de los hombres sea más fácil de asimilar el concepto de invertir, entendido como algo que va a generar beneficios en un futuro; a diferencia de las mujeres, quienes lo conciben como un gasto que, no necesariamente, implica un beneficio más allá de la sensación de gratitud que les puede generar este tipo de gastos.

Así, al ser el género un factor que puede influir en la toma de decisiones, se demuestra la existencia de diferencias sistemáticas en la toma de decisiones entre hombres y mujeres, que pueden ser el resultado de factores sociales y culturales más que biológicos.

En efecto, se puede concluir que existe una diferencia en la toma de decisiones basadas en género, pero estas no corresponden, ni son causadas por algún factor biológico, sino que tienen relación con la parte social, específicamente con la educación que reciben hombres y mujeres. En este caso se evidencia que hay una diferencia debido a posibles factores como la educación financiera y el acompañamiento al momento de tomar decisiones financieras, que en este caso es menor en el sexo femenino.

Cabe mencionar que la economía comportamental ha desarrollado conceptos como *nudge* y *framing*, que pueden ser utilizados para influir en la toma de decisiones de manera sutil y sin restringir la libertad individual. Ello, teniendo en cuenta que las personas son más propensas a tomar decisiones basándose en un mensaje positivo, como se demostró en los resultados de las encuestas; hallazgo que puede marcar un precedente para que la educación financiera se enfoque más en dar un mensaje positivo que haga énfasis sobre los beneficios de tomar buenas decisiones financieras.

Se puede concluir, finalmente, que la economía comportamental es importante en la toma de decisiones de estudiantes universitarios por diversas razones, a saber:

- Ayuda a entender los sesgos cognitivos: los estudiantes universitarios a menudo tienen sesgos cognitivos que pueden afectar su capacidad para tomar decisiones financieras racionales. La economía comportamental ayuda a identificarlos y a desarrollar estrategias para superarlos.
- Identifica patrones de pensamiento: contribuye en la identificación de patrones de pensamiento simplificados que pueden llevar a decisiones financieras poco racionales.
- Aporta estrategias para mejorar la toma de decisiones: proporciona estrategias para mejorar la toma de decisiones financieras, tales como la diversificación, el análisis costo-beneficio y la planificación a largo plazo.
- Ayuda a desarrollar una cultura financiera: puede ayudar a los estudiantes universitarios a desarrollar una cultura financiera sana, mediante la educación y la sensibilización sobre temas financieros.

Es importante resaltar que en las encuestas existe la tendencia al uso de 2 formas de tomar decisiones financieras: en las situaciones en que la decisión puede conllevar a afectaciones inmediatas o de corto plazo se utiliza el sistema 1, de manera rápida y casi automática, sin medir las consecuencias y basándose en experiencias previas. En los casos donde la decisión financiera no es tan a corto plazo, por otro lado, se tiende a optar por el segundo sistema de toma de decisiones, con base en la razón y el análisis causa-consecuencia de lo que puede significar la toma de la decisión.

Es importante destacar que el estudio tuvo algunas limitaciones. La primera fue que se llevó a cabo en un grupo específico de estudiantes pertenecientes a la Universidad Surcolombiana - sede Pitalito, lo que puede

no ser representativo para la población nacional. Además, los datos se recopilaron en un período determinado (año 2021), por lo que no se puede extrapolar a otros períodos y tendencias del mercado. Por último, es posible que los encuestados no hayan respondido a las preguntas sobre toma de decisiones de manera seria, lo que puede haber sesgado los resultados.

## Referencias

- Babcock, L., & Laschever, S. (2003). *Women Don't Ask: Negotiation and the Gender Divide*. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Diamond, P., & Vartiainen, H. (2007). *Behavioral Economics and Its Applications*. New Jersey: Princeton University Press.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Nueva York: Farrar, Straus and Giroux.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*(1), 5-44. <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jel.52.1.5>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The Gender Gap in Financial Literacy: A Global Perspective. *Journal of Consumer Affairs*, 46(2), 358-380.
- Nassar, P. J. (2019). *Finanzas comportamentales: implicaciones de los sesgos de encuadre y cuentas* [tesis de pregrado, Universidad de los Andes]. <http://hdl.handle.net/1992/45317>
- Sapienza, P., Zingales, L., & Maestripieri, D. (2009). Gender differences in financial risk aversion and career choices are affected by testosterone. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 106(36), 15268-15273. doi:10.1073/pnas.0907352106
- Thaler, R. H. (2015). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. Nueva York: W.W. Norton.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. New Haven: Yale University Press.