

# Educación financiera y finanzas del comportamiento

*El IV Congreso Latinoamericano de Educación Financiera desarrolló una amplia agenda en la que se abordaron diferentes temas relacionados con esta materia, entre estos, la economía del comportamiento<sup>1</sup>.*

Por:

**Deisy Solano**

Coordinadora Programa de Educación Financiera

FASECOLDA

En una de las sesiones del Congreso, se abordó el tema de cómo la ciencia del comportamiento puede mejorar la toma de decisiones financieras. Es así como María José Roa, investigadora del Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (Cemla), hizo la presentación denominada Educación financiera y finanzas del comportamiento: papel de la información en las decisiones financieras.

El estudio adelantado por Roa hace una extensa revisión de la literatura en temas de educación financiera y finanzas del comportamiento, que arroja hallazgos sobre cómo las personas adquieren y usan la información en la toma de decisiones financieras.

Para empezar, señala que las teorías tradicionales de los mercados financieros determinan que hay

dos supuestos claves que han enmarcado cómo los individuos toman decisiones financieras; en primer lugar, que las personas recogen y utilizan la información disponible a fin de obtener máxima utilidad en el bienestar o beneficio económico; y segundo, que los individuos tienen una capacidad ilimitada de procesamiento de la información. Estos supuestos están basados en que las personas tienen expectativas racionales; es decir, que el individuo usa toda la información disponible para tomar decisiones económicas.

Aunque estos supuestos son un punto de vista importante en la economía financiera, en las últimas décadas la evidencia de diversos estudios deja ver que la información podría estar jugando un papel menos significativo en las decisiones financieras, y que, por el contrario, hay una variedad de elementos psicológicos que pueden ser relevantes en la toma de decisiones económicas y financieras, y que afectan el papel que cumple la información.

Según los estudios, algunos de los principales elementos psicológicos que intervienen en la toma de decisiones financieras son: los excesos de confianza; la capacidad cognitiva limitada; la influencia del contexto en el que se desenvuelve el individuo; así como también que se responde mejor a información que es más atractiva visualmente, entre otros.

La visión tradicional menciona que, efectivamente, los problemas financieros de ahorro e inversión son difíciles, porque las personas deben hacer predicciones sobre una serie de variables como tipos de interés, el riesgo probable, inflación, el

rendimiento de las inversiones, impuestos y los planes de jubilación, en un contexto económico que cada vez es más complejo. Y aunque se han desarrollado una serie de herramientas sofisticadas para entender este contexto, la revisión de la literatura de la economía del comportamiento y las finanzas del comportamiento, las cuales están estrechamente relacionadas, determinan que realmente hay varios aspectos psicológicos que influyen en el comportamiento de las personas en relación con el uso de la información y la toma de decisiones financieras.

Por ello, en los últimos años los anteriores hallazgos han llevado a los Gobiernos a crear una diversidad de programas para proporcionar educación financiera y económica al público en general (Lyons, 2005, 2010), programas que pueden estar motivados por la creencia de que las personas toman malas decisiones financieras por la falta de conocimiento del mundo actual de los mercados financieros, los cuales son cada vez son más complejos.

Generalmente, estos programas se basan en el supuesto de que la educación y la información financiera pueden producir consumidores mejor informados para tomar adecuadas decisiones sobre el ahorro y la inversión, y con ello promover la inclusión financiera, en particular, en economías subdesarrolladas.

El surgimiento de una amplia variedad de programas públicos y privados en educación financiera ha llevado a evaluar el impacto que el desarrollo de los mismos ha tenido en el comportamiento de la persona. Estas evaluaciones, en su mayoría, se han llevado a cabo a

### Referencias Bibliográficas

1 - La economía del comportamiento es una rama que ha revolucionado la manera de entender los factores humanos y sociales, cognitivos y emocionales para comprender mejor las decisiones económicas de los consumidores y cómo estas afectan las inversiones y el mercado. En este orden, esta rama es una combinación entre la economía y la psicología que trata de explicar el funcionamiento de los mercados cuando los agentes presentan limitaciones y complejidades humanas. (Mullainathan & Thaler, 2001).



» Estudios demuestran que el exceso de información puede hacer que no sea fácil la toma de decisiones financieras.

través una metodología de encuestas y/o actividades experimentales que buscan hallar resultados de cómo el individuo mejor informado puede optar por mejores decisiones de ahorro e inversión.

No obstante, los estudios de los resultados de estas evaluaciones son contradictorios, ya que, por un lado, hay estudios que demuestran que la educación financiera sí mejora la toma de decisiones financieras en las personas, por ejemplo, un mayor conocimiento del sistema de pensiones y de la seguridad social afecta positivamente las medidas financieras para el retiro (Chan y Stevens, 2004); otros estudios, señalan que las personas que asisten a programas sobre capacitación de tarjetas de crédito (Staten et al, 2002), y créditos para comprar casa (Hirad y Zorn, (2001), mejoraron el uso de estas herramientas, respectivamente.

Por otro lado, hay estudios que señalan que las evidencias de las encuestas y de las actividades experimentales muestran frecuentemente que las

personas prestan muy poco interés a la información y que la capacidad de los mismos para procesarla es limitada. El análisis de la literatura empírica sobre los efectos de la educación financiera en el comportamiento de las personas es moderado y minoritario, llegando a la conclusión de que, con el objetivo de mejorar la capacidad financiera, el proceso de toma de decisiones debe ser simplificado y las barreras para el tratamiento de la información debe ser reducido; así por ejemplo, la información contenida en un seminario o curso aislado no parece cambiar el comportamiento financiero de la persona, por lo menos a corto plazo (Lusardi, 2008). La mayor parte de la literatura concluye que la educación financiera no necesariamente se traduce en cambios de comportamiento, especialmente a corto plazo (Duflo y Saenz, 2003; Holm y Rikhardsson, 2006; Booij et al, 2008; Mastrobuoni, 2009).

Así mismo, algunos estudios demuestran que el exceso de información puede hacer que no sea fácil la toma de decisiones financieras (Lyengar et al, 2004),

## Termómetro

demostrando que demasiada información sobre un producto puede conducir a una mayor confusión (Lacko y Pappalardo, 2004).

La relación entre los trabajos empíricos y teóricos sobre el efecto causal entre la educación financiera y la buena toma de decisiones financieras coloca en duda que las personas mejor informadas tomen mejores decisiones; sin embargo, sí se llega a varios consensos que apuntan a la economía del comportamiento, donde el comportamiento financiero de las personas depende más de los rasgos psicológicos que de la información que poseen de los productos y de cómo deciden utilizarlos.

Por último, aunque no hay un consenso de cómo lograr el éxito de un programa de educación financiera, los hallazgos de la economía del comportamiento se suman a la evidencia en las evaluaciones de impacto de educación financiera, donde los diferentes autores hacen algunas recomendaciones, como las siguientes: que el proceso de tomas de decisiones financieras debe ser simplificado; los programas individuales son

» Los programas de educación financiera no deben ser ambiciosos, sino que deben procurar pequeños, pero realistas, cambios en el comportamiento financiero de las personas.

más efectivos que los grupales; las personas deben tener la oportunidad de aprender con la experiencia; y que los programas de educación financiera no deben ser ambiciosos, sino que deben procurar pequeños, pero realistas, cambios en el comportamiento financiero de las personas.

Sin duda, son muchas las lecciones que dejan los estudios de la literatura económica del comportamiento y la evaluación de impacto, las cuales deben ser incorporadas en las iniciativas de formación financiera.

## Vehículos Bolívar

Programa de Protección Integral



### Con vehículos Bolívar usted contará con:



#### Lo hacemos por usted:

Un conductor para requerimientos personales (llevar a mamá al médico, recoger a los niños donde los amigos, llevar al aeropuerto a un cliente importante y todo lo que pueda necesitar)



#### Valet parking exclusivo para usted

Un servicio en el cual le recibimos, estacionamos y cuidamos los autos de sus invitados. Asimismo, podrán contar con un conductor que los llevará de regreso a sus hogares.



#### Lo llevamos por usted

Un servicio personalizado de mensajería para llevar documentos dentro del perímetro urbano.



#### Regreso seguro a casa

Un conductor para llevarlo seguro a casa en su vehículo. En caso de haber tomado algunos tragos.

### Además de:

- Grúa
- Hotel
- Taller express
- Energía segura
- Ambulancia
- Asistencia jurídica
- Llave maestra
- Repuestos originales

SEGUROS  
COMERCIALES  
**BOLÍVAR**

