

CONOCIENDO CÓMO MI MENTE MANEJA EL DINERO

¡Hola! Vamos a hacerte una serie de preguntas que consideramos van a ser de ayuda para comprender tus modos y tus estilos de manejo de las finanzas. Esperamos que respondiendo estas preguntas, y con algunos de los comentarios que te hagamos luego de contestarlas, tengas más elementos para conocerte acerca de tu manejo del dinero.

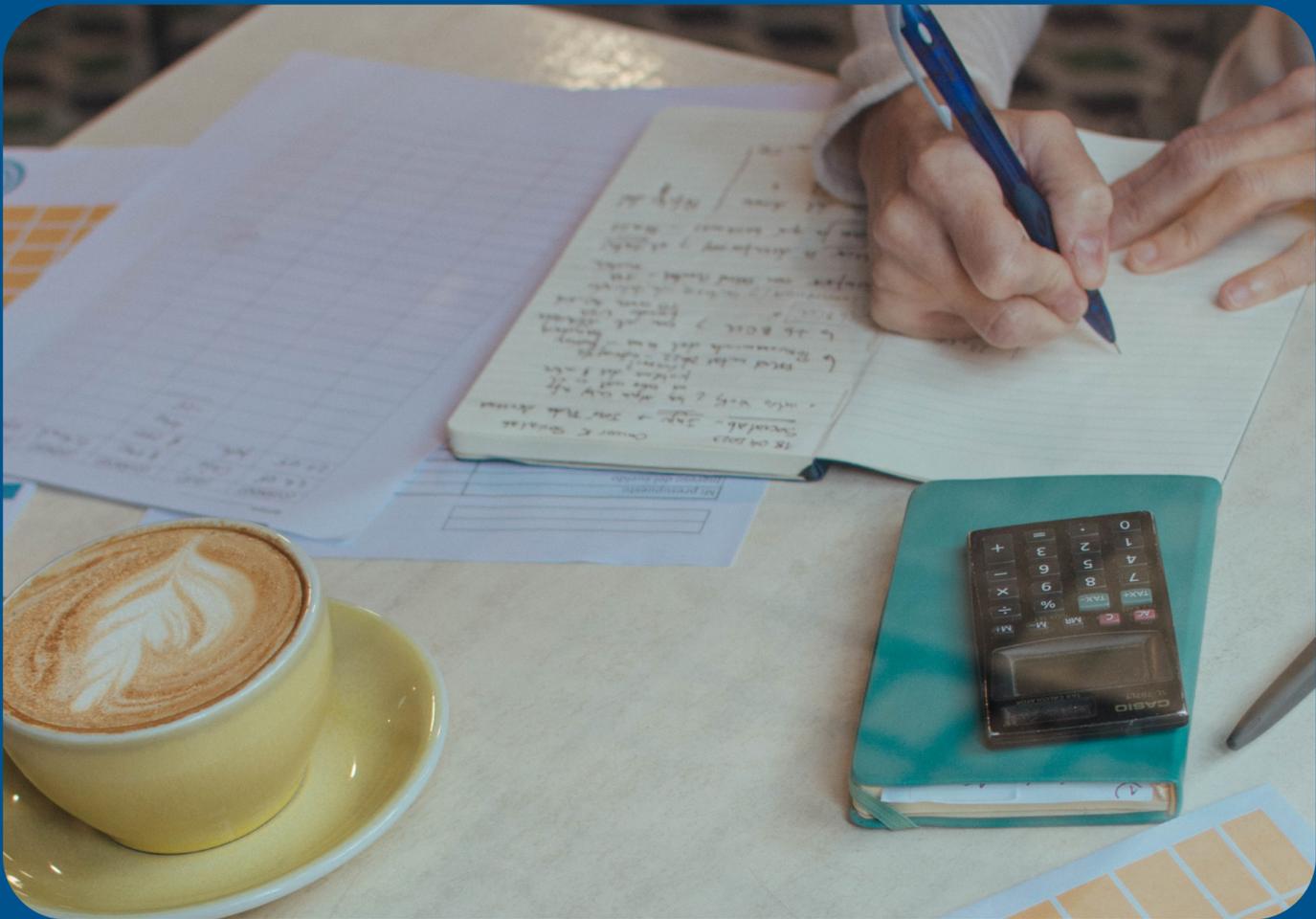


Pregunta **1** de **6**

Imaginate que tenés 5 billetes de \$500 en tu mano y podés distribuirlos entre la opción **“recibir ahora”** y la opción **“recibir dentro de 4 semanas”** y duplicar el monto.

¿Cuánto pondrías en cada opción?

- Recibir 0 ahora y \$5.000 dentro de 4 semanas**
- Recibir \$500 ahora y \$4.000 dentro de 4 semanas**
- Recibir \$1.000 ahora y \$3.000 dentro de 4 semanas**
- Recibir \$1.500 ahora y \$2.000 dentro de 4 semanas**
- Recibir \$2.000 ahora y \$1.000 dentro de 4 semanas**
- Recibir \$U2.500 ahora y 0 dentro de 4 semanas**



En la sección anterior tuviste que decidir entre una gratificación inmediata o la postergación de la misma. Fue un ejercicio para evidenciar tus preferencias por el presente.

¿Qué son las preferencias de tiempo?

Las preferencias de tiempo se refieren a la forma en que las personas **valoran el tiempo presente en comparación con el futuro**. Algunas personas tienen **preferencias de tiempo presentes**, lo que significa que prefieren obtener **gratificación inmediata** en lugar de esperar una recompensa futura.

Por otro lado, otras personas tienen **preferencias de tiempo futuro**, lo que significa que están **dispuestas a esperar una recompensa más grande en el futuro** en lugar de obtener una recompensa más pequeña de inmediato.

¿Qué efecto tienen?

Las **preferencias de tiempo presentes** pueden **perjudicar el bienestar financiero** de una persona al fomentar el gasto excesivo en el presente en lugar de ahorrar para el futuro. Si una persona prefiere gastar su dinero en bienes y servicios de inmediato en lugar de ahorrar para objetivos financieros a largo plazo, como las vacaciones, la jubilación o la educación universitaria, es más probable que experimente dificultades financieras en el futuro.

Por lo tanto, **es importante tener en cuenta las preferencias de tiempo al tomar decisiones financieras y planificar** para el futuro.

En general, el **ahorro y la inversión** se vinculan más con la capacidad de poder **diferir** esa **gratificación**. En este sentido, cuanto más hayas podido posponer la gratificación, más cercano estás de vincularte con perfiles asociados al ahorro y a la inversión.

Pregunta 2 de 6

Esta sección mide tu Capacidad de Reflectividad Cognitiva, esto es tu capacidad de detenerte a pensar y reflexionar a la hora de resolver situaciones:

Punto 3.A.

Un bate y una pelota cuestan \$1,10. El bate cuesta 1 dólar más que la pelota. **¿Cuánto cuesta la pelota?**

Respuesta

Punto 3.B.

Si 5 máquinas trabajando 5 minutos generan 5 juguetitos, **¿Cuánto tiempo se necesita para que 100 máquinas hagan 100 juguetitos?**

Respuesta

Punto 3.C.

En un lago hay un campo de camalotes. Cada día el campo dobla su tamaño. Si se necesitan 48 días para que el campo cubra el lago, **¿Cuánto se necesita para que el campo cubra la mitad del lago?**

Respuesta



En la sección anterior tuviste que hacer los tres razonamientos e intentar llegar a las respuestas correctas.

Estos ejercicios se conocen como test de **reflectividad cognitiva** y buscan observar la capacidad de una persona para reflexionar y cuestionar sus propios pensamientos y creencias. Es por tanto una forma de **conocer la forma en que una persona procesa y evalúa la información y se detiene a pensar y reflexionar a la hora de resolver situaciones.**

Normalmente frente a la primera pregunta, las personas tendemos a responder 10 centavos, en la segunda 100 minutos y en la tercera 24 días. Sin embargo, las respuestas correctas son las siguientes:

5 centavos, 5 minutos y 47 días.

¿Qué miden estos ejercicios?

Una mayor proporción de respuestas correctas se asocia con la capacidad de desarrollar un pensamiento crítico más desarrollado y la capacidad de considerar diferentes perspectivas, mientras que una puntuación baja puede indicar una tendencia a tomar decisiones impulsivas.

Es importante recordar que el resultado del test no es una medida de inteligencia y que las habilidades de pensamiento crítico pueden desarrollarse con la práctica y la reflexión continua.

Respuesta 3.A.

La pelota vale 0,05, aunque normalmente frente a este problema respondemos 0,10. Si el precio de la pelota es x , entonces el del bate es $x+1$.

Podemos armar así la siguiente ecuación: **$x + x + 1 = 1,10$**

Despejamos el valor de x :

$2x + 1 = 1,10$, donde podemos hacer $2x = 1,10 - 1$, lo que es $2x=0,10$, y así $x=0,1/2$ lo que resulta en $x=0,05$ ***respuesta genérica**

Respuesta 3.B.

Se necesitan 5 minutos, aunque en general respondemos 100 minutos. Según los datos del problema, una máquina demora cinco minutos en fabricar un juguete. Por lo tanto, a cada una de las cien máquinas le llevará también cinco minutos hacer un juguete, y esto nos hace pensar que después de cinco minutos habrá 100 objetos.

Respuesta 3.C.

La respuesta es 47 días, pero normalmente respondemos 24. Podemos razonarlo así: cada día, a futuro, ese grupo de camalotes duplica su tamaño. Entonces, cada día hacia atrás se reduce a la mitad. En este sentido, el día 47 el lago estará medio lleno.

Pregunta 3 de 6

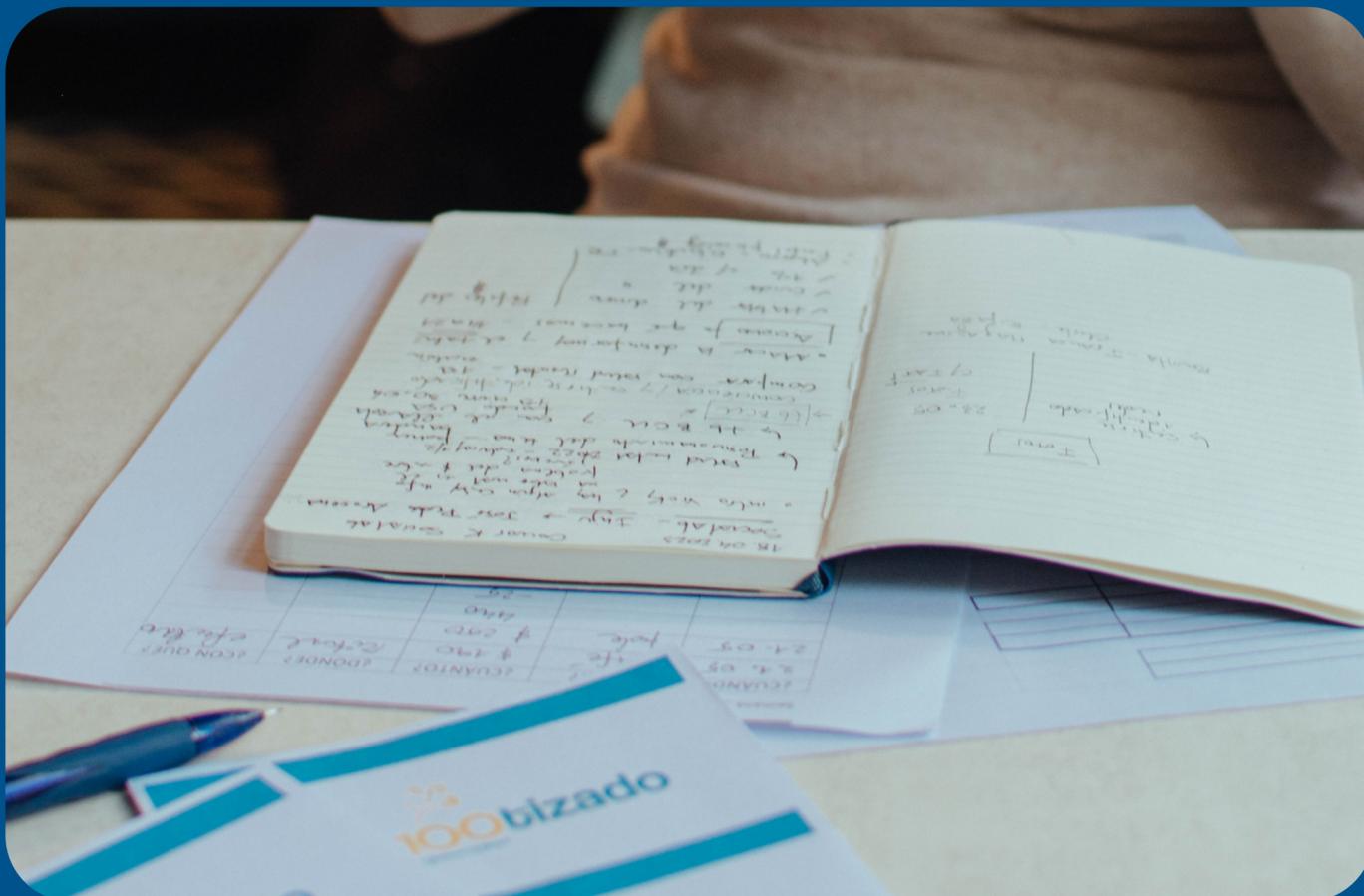
Imaginate que hace cuatro meses compraste un paquete para ir unos días a conocer las termas de Salto con unos/as amigos/as por un valor de 8.000 pesos. Es un paseo que hace tiempo tenías ganas de hacer.

Hace un par de semanas otro grupo de amigos/as te invitó a un elegante complejo en el este y también confirmaste la compra del paquete por 20.000 pesos. Ambos paseos están confirmados y no podés obtener una devolución de tus compras. Sin embargo, acabas de verificar que están programados para el mismo fin de semana.

Revisaste los pronósticos y observaste que en el fin de semana del paseo va a hacer más frío en Salto que en el este, y conociendo los grupos, anticipás que vas a divertirte más con el de Salto.

¿Qué opción preferís?

- Ir a las termas de Salto.**
- Ir al complejo en el este.**



En la sección anterior tuviste que optar entre ir a Salto o ir al complejo en el este. Este ejercicio se refiere al Costo hundido.

¿Qué es el Costo hundido?

Si optaste por ir al complejo en el este, a pesar de que Salto parecía más atractivo, tomaste una opción consistente con la falacia del costo hundido. La teoría económica tradicional basada en la racionalidad del comportamiento sugiere que **tomamos** nuestras **decisiones** pensando en el **balance de costos y beneficios** incrementales que se producen de la decisión que tomamos.

¿Por qué las personas sufrimos la falacia del Costo hundido?

Las personas sufrimos la **falacia** del **costo hundido** cuando **continuamos** un **comportamiento** debido a los **recursos** previamente **invertidos** (tiempo, dinero o esfuerzo). Esta falacia, que está relacionada con la aversión a las pérdidas y el sesgo del statu quo, también puede verse como un sesgo resultante de un compromiso continuo.

Otro ejemplo con el que quizás te identifiques tiene que ver con **la comida**.

Las personas a veces **piden demasiada** comida y luego comen en exceso **solo para "aprovechar su dinero"**.

Del mismo modo, una persona puede tener una entrada de \$1000 para un concierto y conducir durante horas a través de una tormenta de granizo, solo porque siente que debe asistir ya que ha realizado la inversión inicial. Si los costos superan a los beneficios, los costos adicionales incurridos (inconvenientes, tiempo o incluso dinero) se mantienen en una cuenta mental diferente a la asociada con la transacción por la entrada

Fuente: Arkes y Blumer, 1985, Thaler, 1999.

Pregunta 4 de 6

Ricardo tiene 34 años.

Es inteligente, pero tiene poca imaginación, es algo obsesivo y en general un poco aburrido.

En la escuela era bueno en matemáticas, pero no tanto en humanidades y en estudios sociales.

¿Qué crees que sea más probable?

- Que Ricardo tenga como hobby tocar jazz.**
- Que Ricardo sea un contador que tiene como hobby tocar jazz.**



En la sección anterior conociste a Ricardo.

Ricardo era metódico, con poca imaginación y algo "aburrido" y se te preguntaba por dos posibilidades. Si optaste por la segunda opción, reflejaste el **sesgo de representatividad** ya que la **probabilidad conjunta de dos eventos** -que sea contador y que tenga como hobby tocar jazz- es **siempre menor** que la **probabilidad de un solo evento** -que tenga como hobby tocar jazz-. A esto se le llama **Heurística de Representatividad**.

¿Qué es la Heurística de Representatividad?

La **heurística de representatividad** la utilizamos cuando **juzgamos** la **probabilidad** de que un **evento A pertenezca a la clase B al observar el grado en que A se asemeja a B**: por ejemplo, como consumidores podemos inferir la calidad de un producto genérico como relativamente mayor si su paquete está diseñado para parecerse al de una marca prestigiosa. O cuando los jugadores prefieren boletos de lotería con secuencias de números de aspecto aleatorio (por ejemplo, 7, 16, 23, ...) sobre aquellos con secuencias estampadas (por ejemplo, 10, 20, 30, ...).

Fuente: Kardes et al., 2004, Krawczyk y Rachubik, 2019.

Pregunta 5 de 6

En general, ¿qué tan dispuesto o no dispuesto estás para asumir riesgos?

Evalúa en una escala de 0 a 10 donde 0 significa “Nada dispuesto a asumir riesgos” y 10

“Totalmente dispuesto a asumir riesgos”. También puedes elegir cualquier número entre 0 y 10 para indicar tu posición en esa escala.

Totalmente no dispuestos a asumir riesgos

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

Muy dispuestos a asumir riesgos

Pregunta 6 de 6

Elaborá una lista corta de los gastos que te arrepentís de la última semana.

Respuesta

Elaborá una lista corta de los gastos que te arrepentís del último mes.

Respuesta

Elaborá una lista corta de los gastos que te arrepentís del último año.

Respuesta



Algunas de las decisiones más difíciles en la vida son las decisiones llamadas “debería vs. quiero”

En la sección anterior te solicitamos que elaboraras tres listas respecto a los gastos que te generaron arrepentimiento. Vamos a explicarte por qué, empezando por la **tentación**.

Se trata muchas veces de las **decisiones** basadas en el **deseo** vs. las decisiones basadas en la **conciencia**.

La **tentación** a menudo nos empuja a **tomar decisiones poco saludables**. Cuando enfrentamos una tentación nuestra mente puede ser invadida por pensamientos contradictorios y emociones intensas que nos hacen dudar y vacilar. **Resistir una tentación demanda una gran fuerza de voluntad y control**.

Una forma de pensar en la tentación es considerar que algunas cosas nos dan satisfacción solamente cuando las consumimos, sin embargo otras también nos dan satisfacción en el futuro.

Esas cosas que **nos tientan** en el **presente** las llamamos **bienes tentación**. Nos dan placer ahora, pero no necesariamente a largo plazo. Por ejemplo: fumar (bien tentación) provoca satisfacción presente, pero poca de esa satisfacción es capturada en nuestro futuro.

Cuando nos dan **satisfacción** solamente en el **futuro** los llamamos **bienes no tentación**. Por ejemplo: estudiar (bien no-tentación) puede provocar menos satisfacción presente pero nuestro “futuro-yo” se beneficiará de los efectos positivos de ello.

El consumo de bienes no tentación le dará muchos beneficios a nuestro yo futuro. En cambio, el consumo de bienes tentación no le brindará a nuestro yo futuro ningún beneficio, por lo que ese consumo puede generar arrepentimiento.

Las personas buscamos no arrepentirnos de nuestras acciones, por eso hablamos de **aversión o rechazo al arrepentimiento**.

¿Qué es la aversión al arrepentimiento?

La aversión al arrepentimiento es el rechazo a la situación de arrepentirnos de algo que hicimos en el pasado.

Por eso, la **aversión al arrepentimiento** puede resultar un buen **mecanismo de cambio de comportamientos**.

Las personas deciden, incorporando su experiencia, de que las opciones que parecían favorables dada la información con la que contaban al momento en que se debe tomar la decisión, pueden resultar con el tiempo, menos favorables de lo que se suponía anteriormente.

En las próximas secciones te invitamos a realizar algunas dinámicas para las cuales te sugerimos que cuentes con algunas hojas de papel y un lápiz.

Preferencias de riesgo

Imaginate que sos invitado a un juego de lotería por el cual se sorteará un número del 1 al 10 y dependiendo del número que salga, podrás ganar un premio.

En la siguiente tabla se te proponen diez opciones y se te pide que elijas entre dos loterías, A y B, una con cobros más tentadores y otra con cobros menos tentadores.

Por ejemplo, en la primera opción se te pide que elijas entre jugar una lotería en la que podés ganar 40 pesos con una probabilidad de 1 en 10 o 32 pesos con una probabilidad de 9 en 10. Ó jugar una lotería que te pague 77 pesos con una probabilidad 1 en 10 o apenas 2 pesos con una probabilidad de 9 en 10.

¿Cuál de las dos loterías te resulta más atractiva?

| Lotería A | Tu elección | Lotería B |
|---|--|--|
| 40 fichas si el sorteo indica 1 32 fichas si el sorteo indica 2-10 | Elige una opción en cada laotería-utiliza la hoja para anotar tus elecciones | 77 fichas si el sorteo indica 1 2 fichas si el sorteo indica 2-10 |
| 40 fichas si el sorteo indica 1-2 32 fichas si el sorteo indica 3-10 | A o B | 77 fichas si el sorteo indica 1-2 2 fichas si el sorteo indica 3-10 |
| 40 fichas si el sorteo indica 1-3 32 fichas si el sorteo indica 4-10 | A o B | 77 fichas si el sorteo indica 1-3 2 fichas si el sorteo indica 4-10 |
| 40 fichas si el sorteo indica 1-4 32 fichas si el sorteo indica 5-10 | A o B | 77 fichas si el sorteo indica 1-4 2 fichas si el sorteo indica 5-10 |
| 40 fichas si el sorteo indica 1-5 32 fichas si el sorteo indica 6-10 | A o B | 77 fichas si el sorteo indica 1-5 2 fichas si el sorteo indica 6-10 |
| 40 fichas si el sorteo indica 1-6 32 fichas si el sorteo indica 7-10 | A o B | 77 fichas si el sorteo indica 1-6 2 fichas si el sorteo indica 7-10 |
| 40 fichas si el sorteo indica 1-7 32 fichas si el sorteo indica 8-10 | A o B | 77 fichas si el sorteo indica 1-7 2 fichas si el sorteo indica 8-10 |
| 40 fichas si el sorteo indica 1-8 32 fichas si el sorteo indica 9-10 | A o B | 77 fichas si el sorteo indica 1-8 2 fichas si el sorteo indica 9-10 |
| 40 fichas si el sorteo indica 1-9 32 fichas si el sorteo indica 10 | A o B | 77 fichas si el sorteo indica 1-9 2 fichas si el sorteo indica 10 |
| 40 fichas si el sorteo indica 1-10 | A o B | 77 fichas si el sorteo indica 1-10 |



¿Qué mide la dinámica que acabas de realizar?

El juego mide la **aversión al riesgo** de una persona, que es la **cantidad de riesgo que un individuo está dispuesto a asumir para obtener una recompensa potencial**. Típicamente un participante frente a la última opción elige jugar por la lotería B (la opción de ganar 77 pesos independiente de qué número salga, es más atractiva a la de ganar apenas 40 pesos). Sin embargo, frente a la primera opción, los participantes eligen la lotería A (la probabilidad de $9/10$ de ganar 40 pesos, es más atractiva que la probabilidad de $9/10$ de ganar 2 pesos, a pesar de la probabilidad de $1/10$ de ganar 77).

De esta forma, los participantes eligen las opciones de menos riesgo (lotería A) hasta un momento en que la probabilidad de ganar 77 pesos (aunque menor) empieza a ser más atractiva. **Ese momento de cambio, refleja la aversión o propensión al riesgo.**

¿Qué es la aversión al riesgo excesiva?

La aversión al riesgo excesiva **puede perjudicar el bienestar financiero**. Las personas con **una aversión al riesgo alta pueden evitar oportunidades de inversión potencialmente lucrativas**, como las acciones o los inmuebles, porque les preocupan las pérdidas potenciales. Como resultado, estos sujetos pueden perder oportunidades de crecimiento financiero a largo plazo y no obtener el rendimiento adecuado para alcanzar sus objetivos financieros.

Por otro lado, las personas con **una aversión al riesgo baja** pueden **tomar decisiones de inversión arriesgadas y perder dinero** en el mercado de valores o en otros tipos de inversiones.

En resumen, este juego de preferencias de riesgo te puede ayudar a comprender mejor tus preferencias de riesgo y tomar decisiones financieras más informadas para mejorar tu bienestar financiero a largo plazo.

Fuente: Holt y Laury

Test proyectivo “Persona bajo la lluvia”

En esta última sección te vamos a pedir, en primer lugar, que tomes una hoja en blanco y dibujes una persona bajo la lluvia. Luego de esa actividad, te solicitamos que cuentes la historia de ese dibujo con tus propias palabras.

Respuesta
