

Una apreciación ecléctica sobre las decisiones en finanzas personales

Alfredo Mora Heredia

Profesor de Asignatura Virtual del Departamento Económico Administrativo y Humanidades
Universidad Virtual del Estado de Guanajuato

¿Por qué se gasta más del ingreso disponible a pesar de seguir el procedimiento y/o método argumentado por expertos en finanzas? ¿Por qué el consumismo de ficción lo subsume a diario? Este breve artículo de opinión establece algunos factores y/o elementos económicos, emocionales y sociales, **los** cuales pueden condicionar la toma de decisiones sobre las finanzas equilibradas y desequilibradas de algunos sujetos sociales.

¿Qué factores y/o elementos económicos, emocionales y sociales condicionan sus finanzas personales?

El agente económico autómatas y sus decisiones en finanzas personales

Partamos desde la conducta racional de los agentes económicos al momento de la toma de decisiones en el uso de sus ingresos disponibles. Este individuo siempre está enterado sobre el entorno económico y al momento de ahorrar, invertir, consumir y endeudarse, tomará la mejor decisión porque está completamente informado. Aquí no inciden los factores emocionales, culturales, políticos, sociales, ambientales, tecnológicos, jurídicos y otros. Desde esta perspectiva el individuo es un agente económico un autómatas; no piensa solo acepta lo presentado en la modelización económica.

Si partimos de esta idea, todos los individuos son racionales y seguirán las instrucciones o reglas predeterminadas o encajonadas dentro un modelo con pasos, métodos, técnicas para tener finanzas sanas. Pero la realidad es otra, los individuos toman decisiones subjetivas e irracionales. Consideremos el siguiente escenario: A es el ingreso disponible, B es el ahorro personal, C es la inversión personal, D consumo personal y E

es el endeudamiento personal. Ahora abordemos las siguientes interrogantes: ¿qué hay detrás de esas decisiones atípicas o descontextualizadas del modelo economicista? ¿qué hay oculto o no explicado por el modelo clásico del Punto A al punto B, C, D y E?

Siguiendo la lógica del esquema clásico, el agente económico es racional y elegirá las decisiones acertadas al momento de conocer su ingreso disponible y cómo debe distribuirlo para no caer en desequilibrios en sus finanzas personales. Este agente económico (individuo) seguirá las reglas o sugerencias modelizadas por el especialista en economía y finanzas. Teniendo dentro de su mente un conjunto de reglas ya conocidas de tal esquema, obteniendo efectos satisfactorios en las decisiones sobre sus finanzas personales. Un mundo ideal cuasi perfecto. Pero entonces por qué los talleres sobre finanzas personales implementados por los gobiernos e instituciones educativas no logran el objetivo deseado. Algunos dirán son los salarios y sueldos raquíticos percibidos por la fuerza laboral, otros los bajos niveles de productividad, la precariedad laboral, la desigualdad económica y otros. Lo que concita tener finanzas desequilibradas. Desde la percepción economicista llevan razón. Pero la intención de esta nota reflexiva es ir más allá de tal modelización económica, es identificar y mostrar otros criterios explicativos de tal causa.

Por lo tanto, del punto A al punto B, C, D y E hay algo imperceptible, no explicado por el modelo clásico. El individuo económico no sigue las reglas y gasta todo su ingreso, se endeuda, no ahorra, no llega al fin de mes, pero es feliz se siente orgulloso de sus decisiones a pesar de pervivir al día.

La economía de las emociones en las finanzas personales

Comenzamos preguntando: ¿Qué papel juegan las emociones en las finanzas personales? ¿Acaso las emociones son una parte importante de la subjetividad en la toma de decisiones económicas y financieras?

Para simplificar imaginemos al señor Puyol Poyo quien es un individuo racional, metódico y sistemático en sus gastos, ahorros, deudas e inversiones. Pero de repente recibe un mensaje en el cual lo invitan a invertir en acciones del bite azul S.A., con la promesa de una ganancia del 35% si invierte tal cantidad en los próximos 15 minutos. Si no lo hace en ese tiempo no tendrá tan grandiosa oportunidad de ganar el 35% sobre lo invertido. Dirá usted estimado lector, lo van a timar. En efecto, pero al momento por el nivel de optimismo, confianza y el tiempo, opta por invertir. No puso en movimiento el pensamiento racional se deja llevar por la emoción del beneficio, pero sin analizar detenidamente si es real tal propuesta. Y lo curioso del caso, un porcentaje considerable de la gente que cae en tal eventualidad tiene conocimientos en finanzas. Entra en movimiento la codicia y/o ambición. Un suceso muy interesante para estudiar y reflexionar es la caída de Bankia 2012 y las decisiones de Rodrigo Rato. Gutiérrez, 2020). Rato exdirector del F.M.I., y exministro de economía en España. Un experto en finanzas y economía. Pero tomó decisiones no tan racionales como indicaría el paradigma neoclásico – monetarista. ¿Qué opina estimado lector, fueron racionales o irracionales sus decisiones?

En México 1994, la decisión del expresidente Salinas de Gortari de no devaluar la moneda mexicana, cuando el pensamiento racional y objetivo era contundente; hay que devaluar. Su sucesor el Dr. Zedillo Ponce de León devalúa la moneda, pero no en el rango necesario, el cual llamaron el error de diciembre (Ortiz, 1995). Le pregunto estimado lector, ¿las emociones incidieron en las decisiones de los expresidentes?

Espero que estos ejemplos puedan otorgar los elementos, empíricos, necesarios para identificar el efecto de las emociones en nuestras decisiones diarias relacionadas con la economía doméstica y en concreto sobre las finanzas personales.

Por otra parte, alguno de ustedes se preguntará ¿Solamente las emociones son parte de las decisiones y elecciones subjetivas del individuo o existe algo más? Sigamos siendo didácticos y ejemplifiquemos la respuesta velada.

Quizás Kabil Pinzón argumente lo siguiente: ayer el primo Tithanon me invitó a su boda en la cual gastará una cantidad considerable de dinero en la organización de la fiesta.

Siguiendo la lógica del argumento, Yooko afirmará: tengo la respuesta, es porque está contento y es una emoción. En parte sí, pero hay otros elementos incidiendo en esa decisión subjetiva en gastar más del ingreso disponible y endeudarse.

El sujeto social y su conducta económica – financiera, vista desde la representación del contexto social en donde cohabita

El individuo no vive aislado convive, pervive con otros individuos dentro de un grupo social los cuales comparten aficiones, la religión, la ritualidad, las creencias, la identidad, el estatus social, los hábitos sociales, los mitos, las tradiciones, la economía moral, la espiritualidad, la cultura, la contracultura y otros. Todos estos elementos se integran dentro de un entorno social físico, con sus instituciones. Por ejemplo: la familia, el barrio, la iglesia, el municipio, sus escuelas y sus instituciones financieras. Todo este conjunto de organizaciones y elementos sociales suscita todo un imaginario colectivo sobre el hacer, decir, convivir, ahorrar, invertir, trabajar y endeudarse. Toda esta pléyade de elementos es un escenario social o una representación social.

Si partimos de la idea anterior, el sujeto social no decide por sí solo o por una modelización económica del comportamiento racional del agente económico. Se parte del contexto social al cual pertenece y va tomando decisiones financieras en función del entorno y grupo social al cual está vinculado. Se genera un imaginario de decisiones grupales.

Retomemos el ejemplo de Tithanon, el parte de la subjetividad del entorno donde él habita. Es normal hacer una macro fiesta cuando contraen matrimonio, el festejo de los 15 años de sus hijas u otro acontecimiento importante el cual le suscite distinción, prestigio, veneración y jerarquía temporal. Aunque tengan que endeudarse y entren en estrés financiero al día siguiente. Está antes la aceptación del grupo social al cual pertenece. Si decidiera no seguir la normativa subjetiva y no escrita, es desplazado o rechazado de la colectividad. Dirá, usted estimado lector, tiene el libre albedrío para alejarse de ese entorno, así es, pero los constructos simbólicos culturales, sus imaginarios subjetivos, miedos y el desarraigo del grupo social pesa más. Le pregunto a

usted: ¿Por qué prefiere un café del Oxxo o de Starbucks? Lo cual recorta sus finanzas personales, siendo la mejor elección un café preparado en casa.

Unificando los elementos para entender el comportamiento objetivo y subjetivo del sujeto social en sus decisiones financieras

Ahora vamos a unir los criterios mencionados en apartados anteriores y tendremos bases para sustentar lo antes expuesto desde una perspectiva empírica y observacional.

Partamos de algunos escenarios visibles e identificables en la vida cotidiana de cualquier individuo como agente económico, con sus emociones exaltadas por el entorno y como sujeto social ante las presiones de su grupo social.

Si lo analizamos desde su territorio (entidad federativa), no es el mismo comportamiento de un sujeto social habitante de Oaxaca en donde existen 570 municipios, con otro de la Ciudad de México con sus 16 alcaldías. Imaginen un sujeto social de Putla Villa de Guerrero, con sus constructos simbólicos culturales; con un sujeto social de la Alcaldía Benito Juárez de la ciudad de México en relación a sus finanzas personales. El de Putla Villa Hidalgo preferirá seguir sus ideales de su contexto cultural, y el otro seguir lo no identitario. Prefiere la influencia de los ideales aspiracionistas generados por la cultura global de ficción.

Si aterrizamos la idea en las decisiones de ahorrar, invertir o endeudarse. Diría el experto en finanzas, con su propuesta estandarizada, el individuo habitante de la alcaldía Iztapalapa tiene la obligación de ahorrar, no endeudarse y gastar menos para evitar el estrés financiero. A ellos no los convence la prescripción anodina, para ellos hay otros factores más importantes, los constructos simbólicos y culturales existentes en su entorno con su colectividad, la representación social de pertenencia. Lo mismo pasa con los estratos de más altos ingresos como la privatización de las prácticas de ocio, ahora con las redes sociales, buscan y unifican sus criterios, por ejemplo: equitación, música japonesa, experiencias turísticas y demás. Primero está la experiencia después vendrá la búsqueda del equilibrio en el presupuesto familiar para pagar la deuda contraída por

disfrutar la experiencia comprada. La cual le dará distinción, valoración y confianza en el grupo social.

Por lo tanto, desde esta óptica no se debe partir del modelo economicista y el individuo autómatas, partamos del sujeto social y económico desde su entorno, sus constructos simbólicos-culturales y la economía de las emociones. A partir de ello se construye o se elabora el modelo económico y financiero para cada territorio y no estandarizarlo. Diría usted estimado lector, es complicado, creo que no. Antaño era aceptable analizar al individuo y sujeto social como un todo y establecer modelizaciones sistematizadas u homogéneas y aplicarlas para todos. Ahora no, se tienen las metodologías cualitativas y cuantitativas, ordenadores con procesadores potentes, software avanzado para analizar datos y la I.A., para procesar y analizar la información. Se tienen a las universidades estatales las cuales pueden enfocarse a investigar y procesar la información sobre los criterios sociales económicos, emocionales, ambientales, territoriales. Con tal información se genera el modelo económico y financiero territorial en general y en particular la metodología para suscitar las finanzas sanas en los sujetos sociales. Es necesario y el momento para establecer propuestas más acertadas y realistas para los entornos diferentes o heterogéneos. Porque si continuamos con la idea de estandarizar todo, al final solo es gasto de recursos financieros sin llegar a algo en concreto; como sucede en la actualidad. Un estado que gasta mucho y produce poco.

Consideraciones finales

Estimado Lector espero este breve documento le haya suscitado curiosidad, y decida observar y analizar con una visión crítica y constructiva del contexto comportamental del individuo como tal; y como sujeto social en sus decisiones sobre la organización de sus finanzas personales; en particular y en general sobre una pléyade de decisiones en las cuales inciden las emociones, los criterios económicos y sociales.

Ahora con las metodologías innovadoras y nuevos campos del conocimiento como la neuroeconomía y la economía experimental, entrando en el estudio del comportamiento

del sujeto social, pueden aportar investigaciones interesantes en el área de la economía y finanzas. Como notará estimado lector: hay mucho por avanzar.

Referencias

- Frost, E. (2009). Las categorías de la cultura mexicana, F.C.E.
- Gutiérrez H. (2020, 29 de septiembre), Cronología del caso Bankia: hitos clave del fiasco del banco, El país. <https://elpais.com/economia/2020-09-29/cronologia-del-caso-bankia-hitos-clave-del-fiasco-del-banco.html>
- Lewis, O. (1990). Antropología de la pobreza: cinco familias, F.C.E.
- Lozano, M. (2024, 12 de mayo), El valor de pensar diferente: la crítica de Schopenhauer al conformismo social, La cerca. <https://www.lacerca.com/noticias/editorial/pensar-diferente-critica-schopenhauer-conformismo-social-714663-1.html>
- Olmedo. L., (2009). Las finanzas personales. Revista Escuela de Administración de Negocios, (65), 123-144.
- Ortiz W. (1995). Política económica de México 1982 – 1995, “los sexenios neoliberales”, Nuestro Tiempo.
- Quintanilla, I. (1997), Psicología Económica, McGraw Hill.

Sobre el autor

Dr. Alfredo Mora Heredia

Profesor de Asignatura Virtual del Departamento Económico Administrativo y Humanidades
Universidad Virtual del Estado de Guanajuato