



Finanzas emocionales y emocionantes: economía conductual y persuasión

María Eugenia Cadenas
Coordinadora de Educación Financiera
Comisión Nacional del Mercado de Valores

1

Nuestro cerebro

Anticuoado

Eficiente

Impaciente



*Desmayarse, atreverse, estar furioso,
áspero, tierno, liberal, esquivo,
alentado, mortal, difunto, vivo,
leal, traidor, cobarde y animoso;
no hallar fuera del bien centro y reposo,
mostrarse alegre, triste, humilde, altivo,
enojado, valiente, fugitivo,
satisfecho, ofendido, receloso;
huir el rostro al claro desengaño,
beber veneno por licor suave,
olvidar el provecho, amar el daño;
creer que un cielo en un infierno cabe,
dar la vida y el alma a un desengaño;
esto es amor, quien lo probó lo sabe.*

Lope de Vega





¿Podría decir que no disfruto en absoluto sirviendo con humanos? Sus ilógicas y estúpidas emociones son una irritación constante.

Mr. Spock



¿Qué es la psicología económica o economía conductual?

¿Qué es la psicología económica o economía conductual?



Comprender los fenómenos económicos sobre la base de comportamientos humanos REALES

La economía conductual nos puede ayudar a equivocarnos menos

Teoría económica neoclásica

- Sujetos completamente racionales
- Interpretación eficiente de la información sin sesgos ni influencias externas
- Decisiones maximizadoras

Economía conductual

- Sujetos limitadamente racionales
- Interpretación de la información condicionada por los sesgos y las limitaciones cognoscitivas
- Decisiones satisficentes (satisfactoria+suficiente)

La economía conductual nos muestra que...

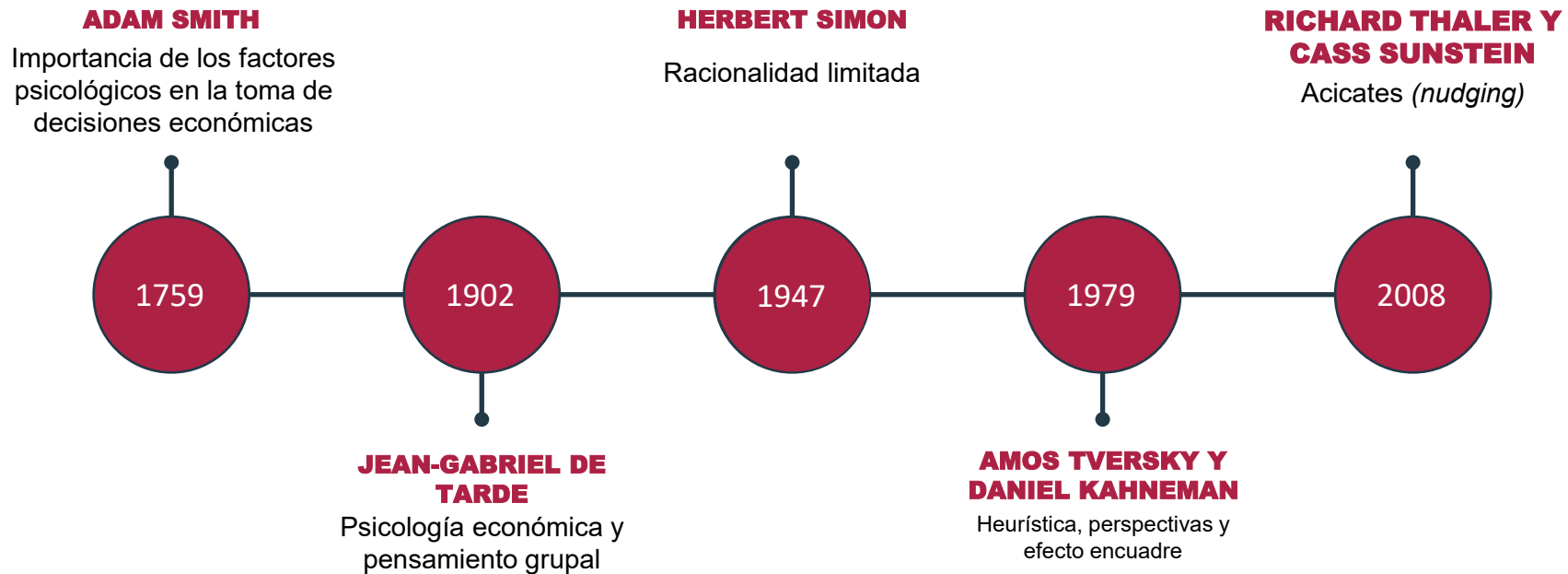
Somos aversos a tomar de decisiones

Somos parcialmente racionales

**En las decisiones que tomamos
estamos condicionados por
nuestra circunstancia de ser
“seres sociales”**

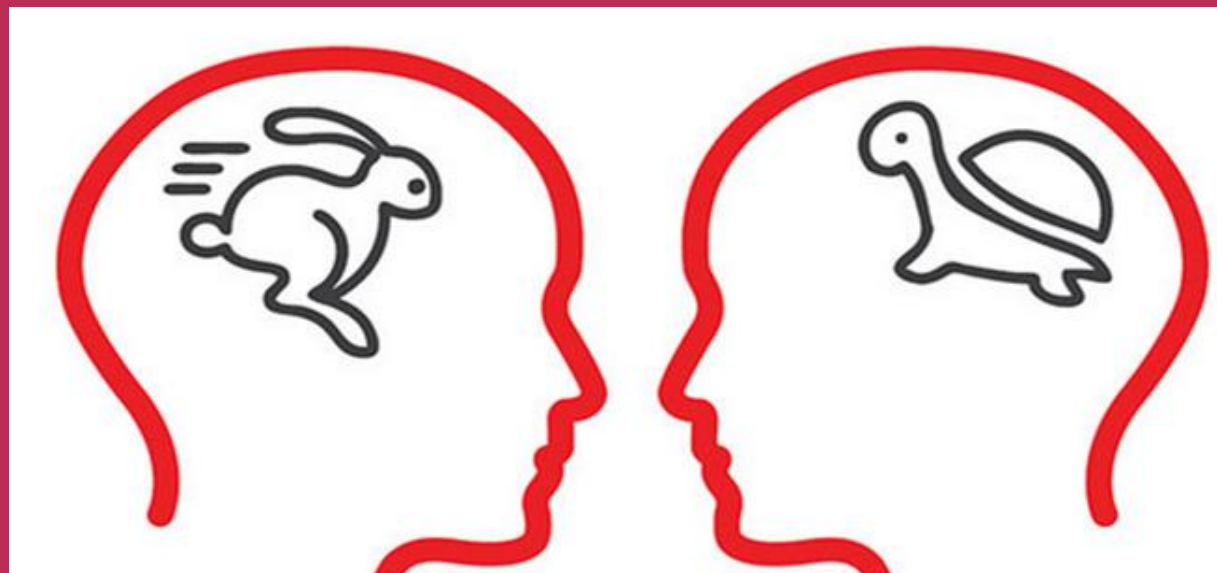


Algunos hitos de la economía conductual



3

**¿Cómo tomamos
decisiones?**



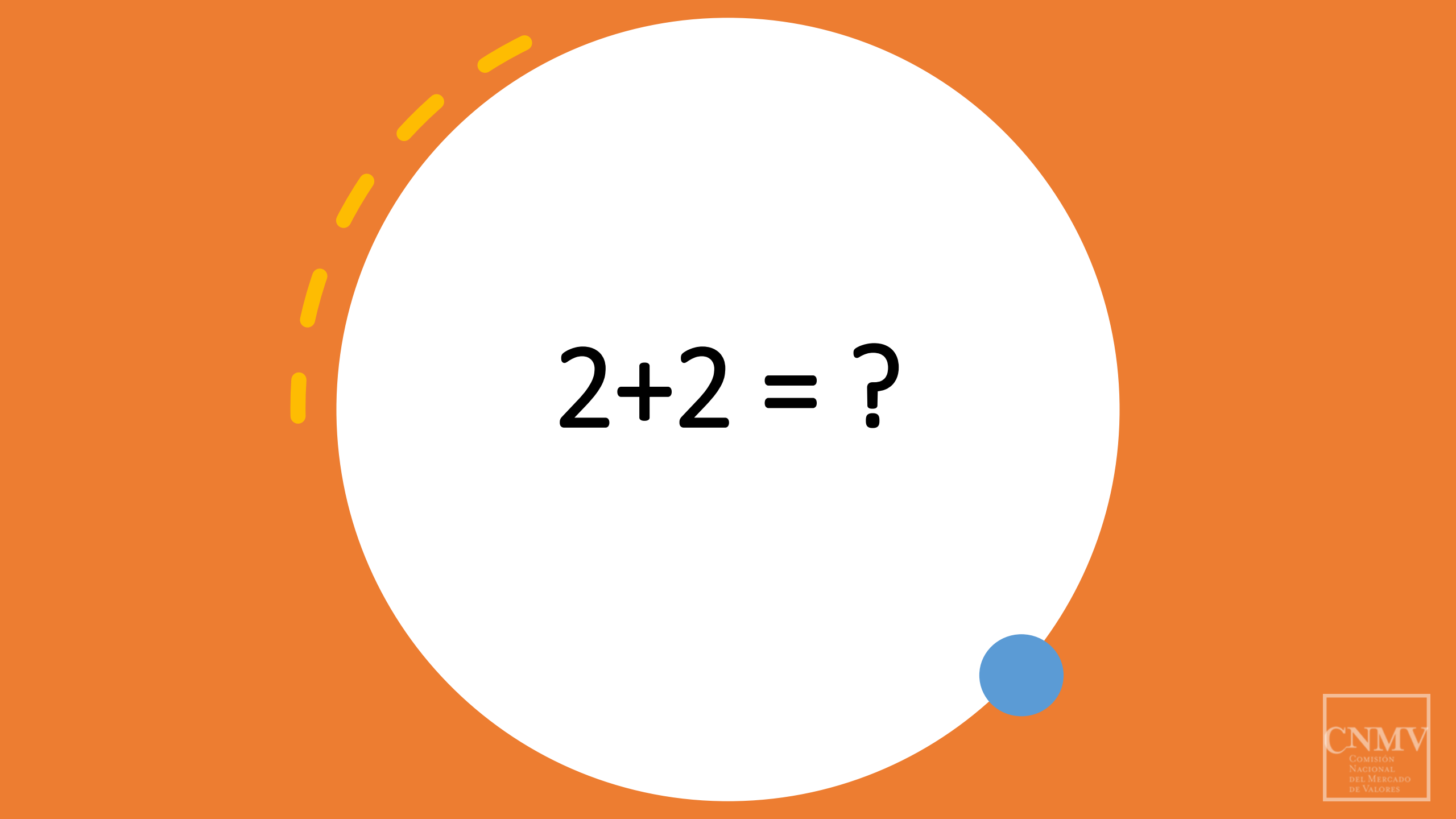
Sistema 1

Rápido ▶
Instintivo |
Emocional ●
Automático ■
Inconsciente ▼

Sistema 2

|| Lento
○ Analítico
● Estructurado
●● Lógico
= Consciente




$$2+2 = ?$$





$$2345+89+(87\times 76)-456 = ?$$

A large, complex maze with a small figure standing at the entrance, looking up at the maze. The maze is constructed from light blue and white walls, forming a series of concentric, winding paths. The figure is a small, grey, stylized human-like shape with a rounded head and a simple body. The background is a dark, gradient sky, and the ground is a light, neutral color.

Heurísticos = atajos mentales

Heurísticos de decisión



Disponibilidad

Decidimos según lo que recordamos más fácil, no según lo más probable.



Representatividad

Juzgamos por estereotipos, ignorando datos reales.

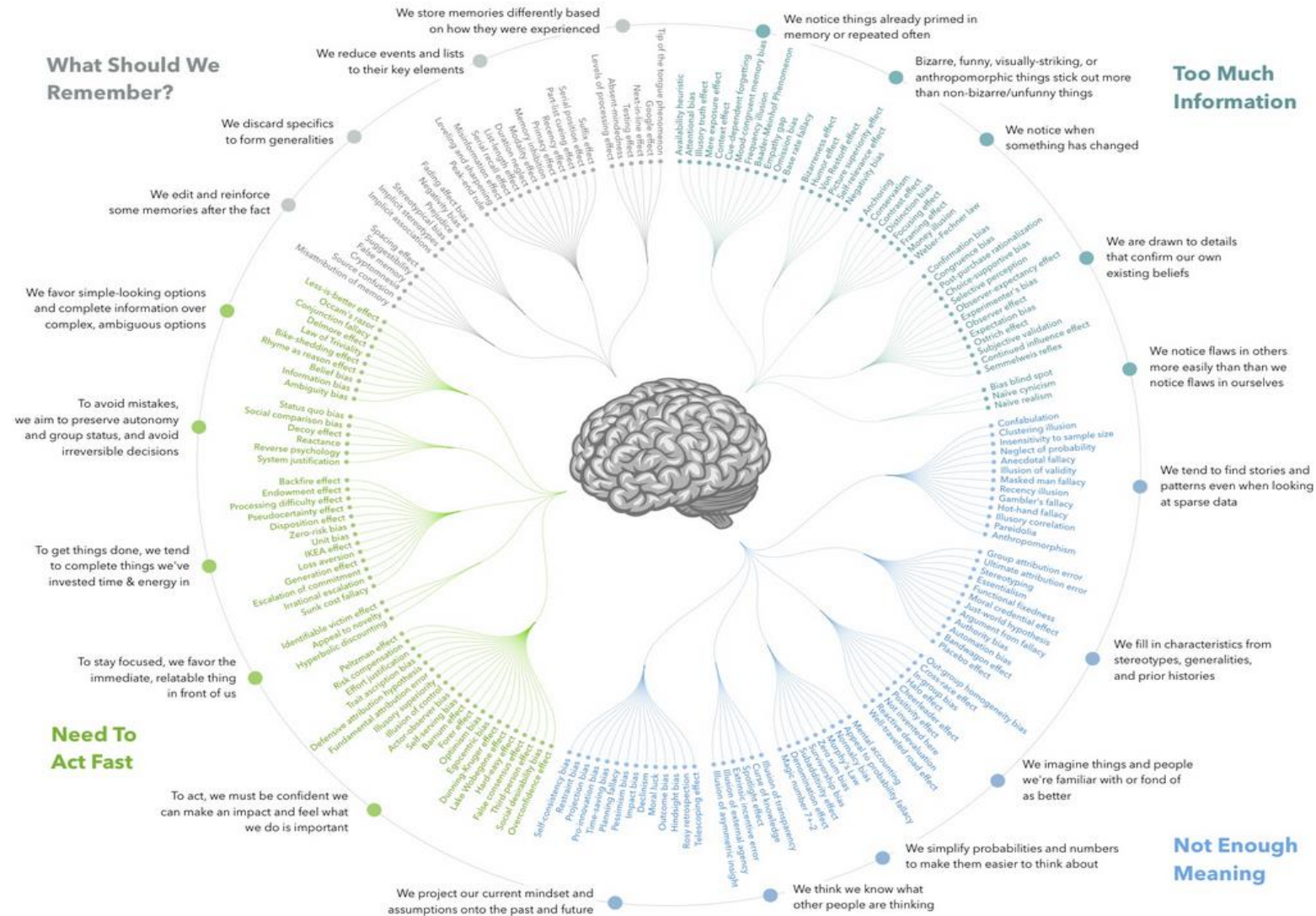


Anclaje

El primer número que vemos condiciona toda la decisión.



COGNITIVE BIAS CODEX



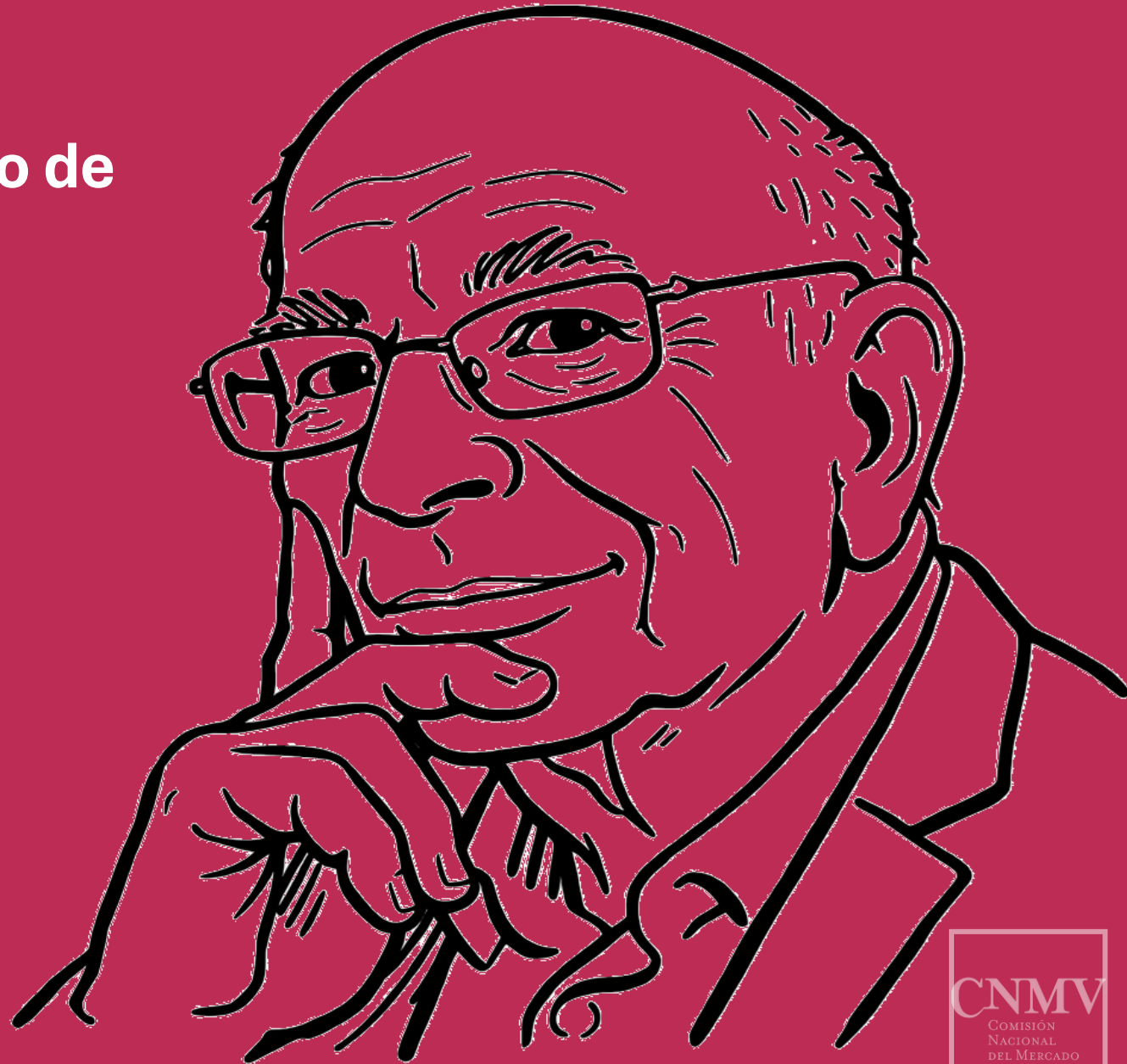
PRECAUCIÓN

SESGO CRÍTICO

En particular... huye del exceso de confianza...

What would I eliminate if I had a magic wand? Overconfidence.

Daniel Kahneman

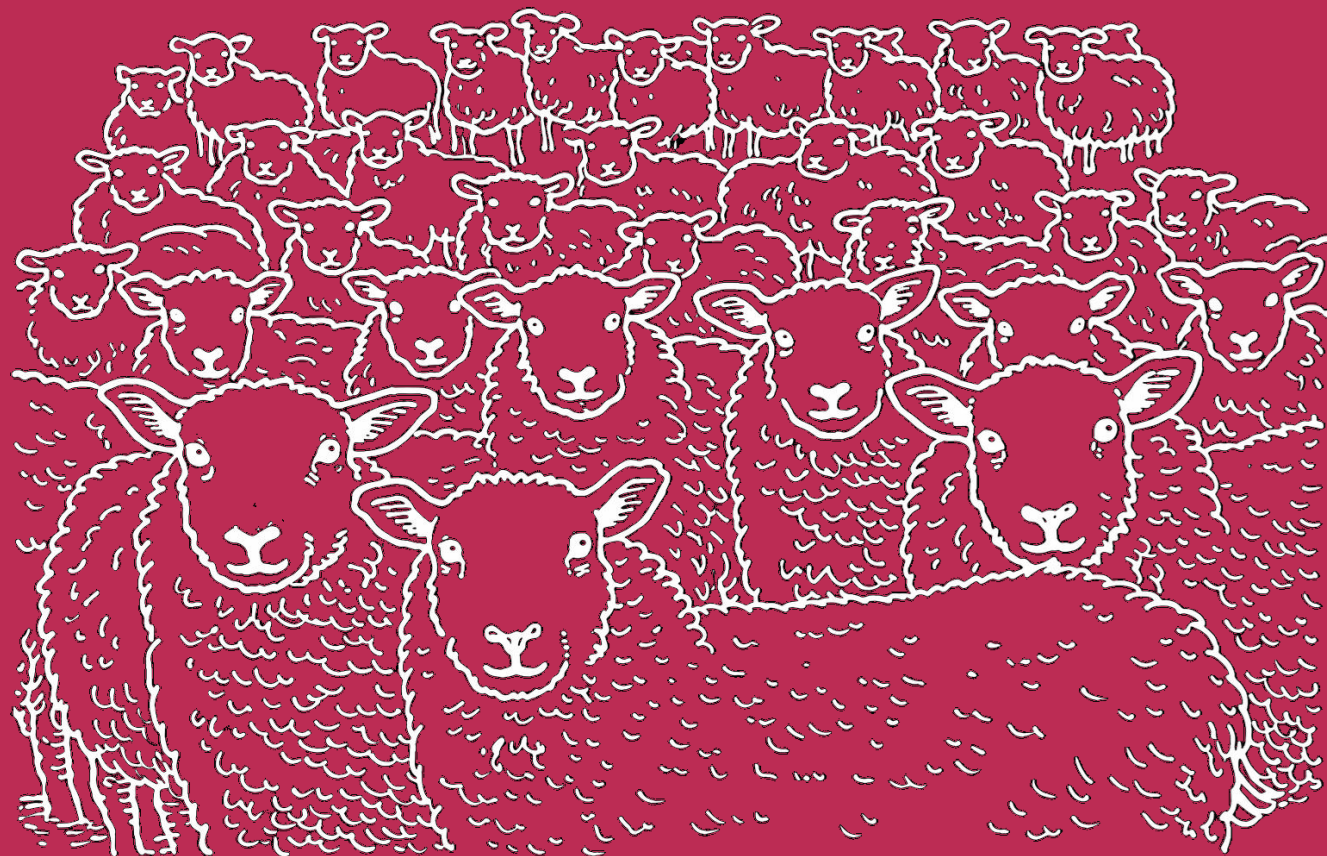


**Y de tus propias certezas
(sesgo de confirmación)...**

***Muchas de las verdades a las
que nos aferramos dependen
de nuestro punto de vista.***

Yoda

**Y de lo que digan o hagan los demás
(sesgo de la prueba social o influencia
social informativa)...**



***¿Dónde va Vicente?
Donde va la gente.***

Refrán popular

**y de los falsos “gurús”
de las finanzas o de lo
que sea (sesgo de
autoridad)...**

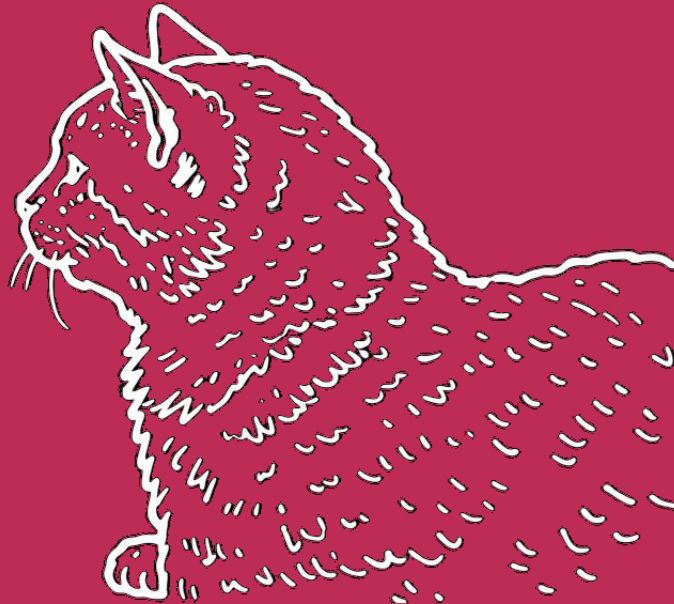


**Pero sobre todo, recuerda que nadie es perfecto
(sesgo del punto ciego)**



*No hay nada más fácil que el autoengaño. Ya que lo
que desea cada hombre es lo primero que cree.*

Demóstenes



4

**¿Cómo se aplica
este conocimiento a
la práctica?**

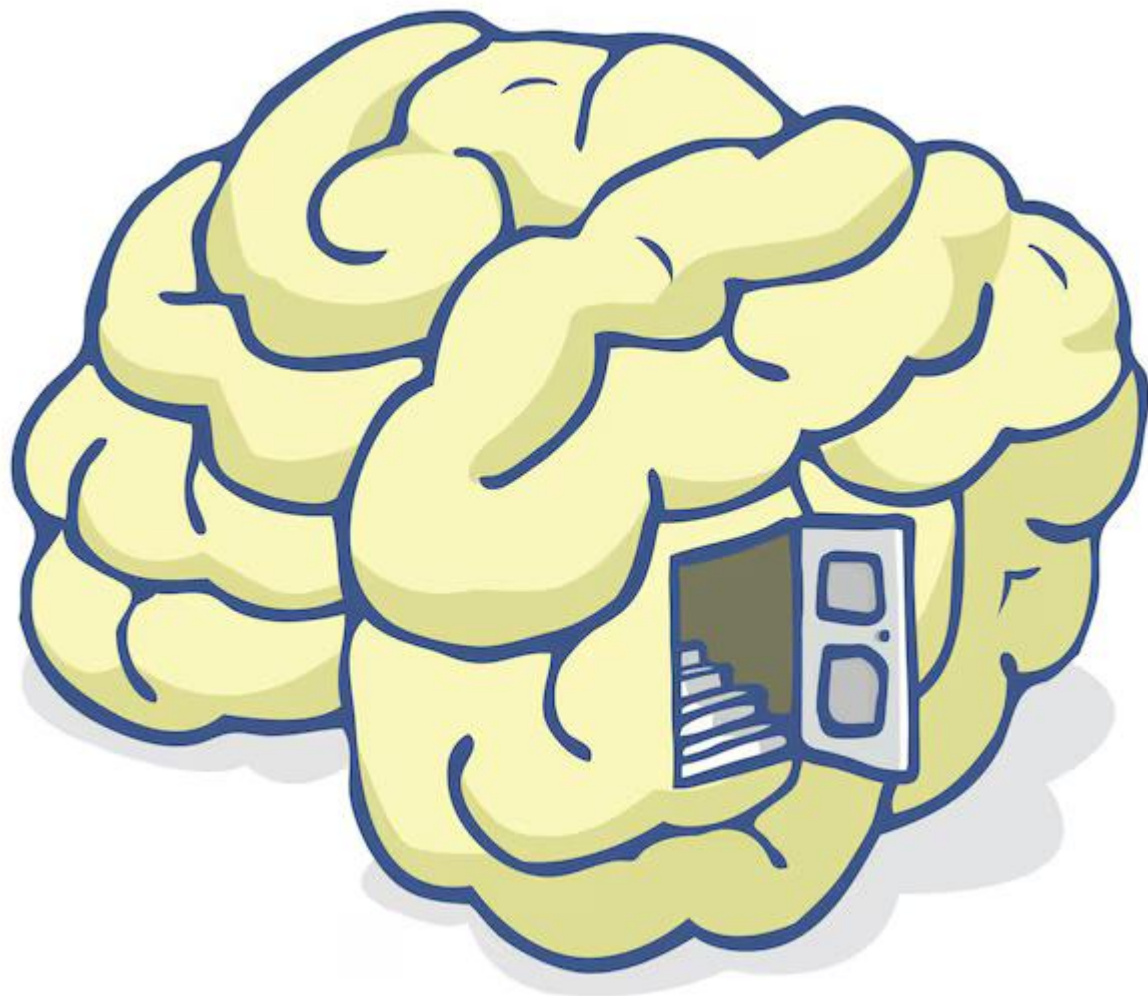
**Una de las formas en que este
conocimiento se traslada a la práctica
es a través del diseño de decisiones y de
estrategias de persuasión**

5

La persuasión



¿Qué es la persuasión?



**Los sesgos y
heurísticos
son
puntos de
entrada**

PRUEBA SOCIAL

“Si otros lo eligen, será una buena opción”



AUTORIDAD

**“Si lo dice una
fuente experta,
será una buena
decisión”**



Persuasión en el ámbito digital



Stanford | Behavior Design Lab

Captología

CAPT (Computers as Persuasive Technologies)



Stanford
University



PERSUASIÓN TRADICIONAL:

- Contacto directo
- Más tiempo para evaluar información
- Atención más sostenida
- Emociones más contenidas
- Los sesgos cognitivos operan de forma amplia y no personalizada



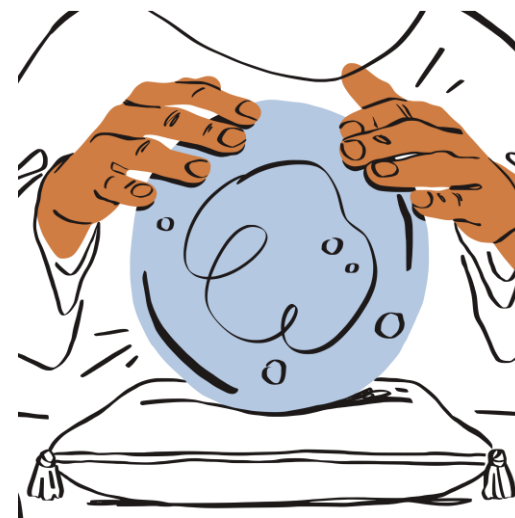
PERSUASIÓN DIGITAL:

- Entornos *online* altamente dinámicos
- Personalización algorítmica
- Emociones amplificadas
- Los sesgos se amplifican y se ajustan al perfil de cada usuario
- Promueve decisiones muy rápidas





Estrategias de mitigación



A hand holding a lightbulb against a red background with geometric shapes. The lightbulb is unlit and has a visible filament. The hand is positioned at the bottom, with fingers wrapped around the base of the bulb. The background is a solid red color with some darker red geometric shapes in the corners.

Conócese a ti mismo



Fórmate e infórmate



**Racionaliza tu proceso de
decisión/inversión y céntrate sólo
en él**

A hand holding a lightbulb against a red background with geometric shapes. The lightbulb is unlit and has a visible filament. The hand is positioned at the bottom right, with fingers wrapped around the base of the bulb. The background is a solid red color with some lighter red geometric shapes in the corners.

Atempera tu optimismo

A modern office interior with large glass windows and a red overlay. The text is centered in the middle of the image.

**Anticípate:
piensa que las cosas pueden salir mal
(o muy mal)**

A modern office interior with large glass walls and a polished floor. The scene is viewed through a red-tinted overlay. On the left, a lounge area with a sofa and a floor lamp is visible. The hallway extends into the distance with industrial-style pendant lights hanging from the ceiling.

¡No seas incauto!

A modern office interior with large glass windows and a red overlay. The text is centered in the middle of the image.

“Thinking is to humans as swimming is to cats; they can do it but they'd prefer not to”

Daniel Kahneman

A hand holding a lightbulb against a red background with geometric shapes. The lightbulb is unlit and has a visible filament. The hand is positioned at the bottom, with fingers wrapped around the base of the bulb. The background is a solid red color with some darker red geometric shapes in the corners.

Pienso, (y) luego decido

Más información en WWW.CNMV.ES



María Eugenia Cadenas
mecadenas@cnmv.es

