

SIGUIENDO EL DINERO: CONTABILIDAD MENTAL

AUTOR

PABLO CARDONA CORREA

Presentado como trabajo de grado en economía

ASESOR/A

ALEJANDRA ARISTIZABAL ARJONA

UNIVERSIDAD EAFIT

ESCUELA DE ECONOMÍA Y FINANZAS

CARRERA DE ECONOMIA

MEDELLÍN

9 de Mayo de 2023

Contenido

Planteamiento.....	3
Formulación.....	4
Sistematización.....	4
Pregunta de investigación	5
Objetivos	5
Justificación	6
Antecedentes	6
Marco teórico.....	8
Hipótesis de trabajo	10
Metodología	10
Revisión de literatura	11
Conclusiones.....	20
Bibliografía.....	21

Siguiendo el dinero: Contabilidad mental

Planteamiento

Lo primero es apuntar a definir el valor de las cosas. Desde los puntos de vista más antiguos y clásicos se ha llevado una discusión acerca de cómo el ser humano valora las cosas y el dinero. Hay autores como Santo Tomás de Aquino que defiende que el valor depende de su contribución al bien común, por ejemplo, o el filósofo alemán Immanuel Kant el cual argumenta que más bien este va por el lado de los deberes y obligaciones éticas en vez de la utilidad o beneficio que nos pueden brindar.

Más adelante se debe asociar el valor de las cosas con el valor del dinero, plantear que, dependiendo del trabajo, el esfuerzo o la forma en la que este llegó a mis manos le voy a dar una relevancia mayor o menos.

Trayendo los estudios a épocas más actuales, Herbert A. Simón describe la importancia de la satisfacción en la toma de decisiones. Según él, en lugar de maximizar una utilidad o un resultado específico, las personas buscan una solución satisfactoria que sea buena en términos generales, ya que los individuos no pueden procesar toda la información disponible y, por lo tanto, deben tomar decisiones basadas en un conjunto limitado de criterios (Bounded Rationality, 1955).

No es algo nuevo mencionar que el ser humano no siempre se comporta de forma racional en algunas circunstancias. Es por esto por lo que sería interesante investigar y analizar el comportamiento de este en el área de contabilidad y finanzas. Esto porque sabemos que existe la contabilidad mental entre los individuos, en otras palabras, la creación de cuentas mentales que realizan para llevar un seguimiento financiero en sus cabezas.

Formulación

El tema de contabilidad mental es muy amplio y tiene muchas ramas como puede ser el estudio de las finanzas ya sea en temas personales o hasta en el manejo completo de las finanzas de un hogar como abarca John Y. Campbell en su artículo “Household Finance” (2006), también autores como Daniel Kahneman y Amos Tversky han sostenido como nuestras emociones pueden afectar nuestras finanzas según los sesgos cognitivos a la hora de tomar decisiones. No solo las emociones, los seres humanos tienden a tomar “atajos” mentales ya sea por desconocimiento o exceso de confianza como el profesor Richard. H Thaler y Shlomo Benartzi intentaron demostrar en su investigación comportamental en los ahorros de retiros de las personas en el paper llamado “Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior” (2007). Así como este estudio hay más y en diferentes tipos de sujetos como niños, adultos o inversores, la idea es tomar toda esta información y canalizarla para explicar estos comportamientos.

El presente trabajo se quiere centrar en el origen del dinero. Tratándose de la contabilidad mental específicamente, el origen del dinero se refiere a la “fuente” del mismo, y como se le ubica o como los individuos lo valoran según la fuente dentro de sus finanzas mentales.

Sistematización

Para poder valorar o evaluar el comportamiento de los sujetos lo ideal sería trabajar sobre una base cuantitativa de datos o investigaciones empíricas, pero lastimosamente no existen muchos trabajos de este tipo y esta materia, así que por el gran tiempo que requeriría crear nuestra propia base de datos, se ha decidido enfocarse en un trabajo mayormente teórico. Dicho esto, es muy importante mencionar que el trabajo de referencia o el autor más importante encontrado en Contabilidad Mental, es el del profesor Richard H. Thaler. Constantemente en esta

investigación se estará haciendo referencia a algunos de sus trabajos como “Mental Accounting Matters” (1999).

Para sostener el orden de ideas del profesor Thaler, los 2 pilares del tema de las finanzas del comportamiento son Kahneman & Tversky, su especialización en sesgos cognitivos y heurísticos incluyen más de 100 sesgos cognitivos encontrados que pueden influir en la toma de decisiones.

Pregunta de investigación

¿Realmente los sujetos asignan un valor diferente al dinero según la procedencia de este?

En esta investigación se va a responder y concluir con esta pregunta, aunque la contabilidad mental y hasta algunos de los trabajos que vamos a tomar como referencia se desvíen un poco o se expandan en cuanto a justificaciones, la proyección es tener suficientes argumentos para responder a esto.

Objetivos

- Generales

Exponer resultados de investigación variados (en cuanto a fuentes y autores se refiere) acerca del estudio de la economía conductual o la psicología financiera de los individuos y la relación con la contabilidad mental.

- Específicos

Identificar como los sesgos cognitivos de los sujetos afectan sus tomas de decisiones a través de unas transiciones desde las teorías y autores más clásicos y antiguos hasta las investigaciones más recientes.

Determinar la existencia de una relación del “dilema del jugador” y la contabilidad mental.

Justificación

Lo primero, es un tema de mucho interés para todo el público en general, hasta para el que no tenga conocimientos económicos o psicológicos. Es esta la principal razón por lo cual se decidió desarrollar este trabajo de investigación. Al final de este, puede ser algo que aporte a nuestra toma de decisiones o hasta cambie las mismas por completo en cuanto al manejo del dinero se refiere.

Cabe enfatizar como se mencionó en los objetivos específicos anteriormente, la idea es aportar algo nuevo también y no solo recopilación de investigaciones de terceros, por esto mismo se añadió el “extra” de la teoría del dilema del jugador, el cual se centra en los jugadores como su nombre lo indica, apostadores o inversionistas. Todo esto claro relacionado al como administran sus ganancias, ¿es el **dinero de la casa** ganancia apartada o es motivo para re-jugarla o re-invertirla nuevamente?

El presente estudio permite identificar cuáles son los sesgos cognitivos que nos obligan a comportarnos de maneras irracionales, permite responder a preguntas como **¿Por qué las herencias o empresas familiares no duran más de 3 generaciones?**, **¿Por qué los jugadores de lotería se quiebran al año de haber ganado?** O Como manejamos nuestro dinero, tema de suma importancia para las finanzas personales.

Antecedentes

Las conversaciones más antiguas conocidas se basan en el valor de las cosas y el valor del dinero, actualmente y como no es el principal tema para tratar solo se van a escoger los autores y

sus ideas que más se ajusten a nuestro propósito. Immanuel Kant, por ejemplo, en varias de sus obras como “La metafísica de las costumbres” (1797) o “Crítica de la razón pura” (1781) niega que el origen del dinero pueda estar relacionado con el beneficio o utilidad que le podamos dar a este, sino que asegura que hay una ética y moral detrás de cada ser humano, que lo obliga a darle un valor según los deberes del sujeto en cuestión. Esto nos deja entender que un sujeto puede ser más reservado con el dinero recibido mensualmente en su tarjeta de crédito el cual mentalmente tiene reservado para sus obligaciones mensuales, a un dinero o ganancia inesperada como puede ser una herencia o un bono. Acerca de esto último, la teoría de las ganancias inesperadas, también conocida como "efecto dotación" desarrollada por los psicólogos Daniel Kahneman y Amos Tversky (The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias, 1991) explica como las personas valoran más los bienes que ya poseen que los bienes que podrían adquirir en el futuro por un sentido de pertenencia o de esfuerzo por lo que consiguieron. Según estos 2, las personas tienen una mayor aversión a la pérdida que un deseo por las ganancias, lo que significa que el dolor que se siente por una pérdida es mayor al placer que se siente por una ganancia del mismo tamaño. En otras palabras, la gente prefiere evitar las pérdidas a obtener ganancias.

Aprovechando la mención de Kahneman y Tversky, es interesante dar un vistazo a varias de sus teorías ya que son considerados junto a Richard H. Thaler como los padres de las finanzas del comportamiento. Una de ellas, la teoría de las perspectivas (Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk, 1979) sugiere que las personas toman decisiones en situaciones de incertidumbre. La teoría se basa en la idea de que las personas no toman decisiones de manera racional, sino que están influenciadas por una serie de factores emocionales y cognitivos. Herbert A. Simón está de acuerdo y en su trabajo llamado “Bounded Rationality” (1955) centra la atención en la toma de decisiones y cómo los seres humanos, debido a sus limitaciones cognitivas, no pueden tomar decisiones óptimas en todas las situaciones: “los límites cognitivos,

en este caso la falta de conocimiento y la capacidad limitada para pronosticar el futuro, también juega un papel central en la evaluación de alternativas”. Simón también va un poco más allá cuando un año después presenta "Rational Choice and the Structure of the Environment" donde agrega la existencia de un entorno, entorno que influye en la racionalidad de las elecciones o en términos económicos y en palabras de él mismo, “la racionalidad se puede entender en términos de cómo una decisión maximiza la satisfacción en un entorno particular” es decir, los sujetos trabajan con lo que tienen y toman la decisión que más satisface sus necesidades y objetivos en lugar de la decisión más óptima.

Marco teórico

Richard H. Thaler y Cass R. Sunstein en su libro “Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness” (2008) hacen un estudio para la universidad de Yale (Connecticut, Estados Unidos) donde juegan y experimentan con el mencionado entorno, donde se explora la idea de que pequeños cambios en el mismo y en el diseño de las decisiones puede tener un gran impacto en la toma de las elecciones para las personas. Se argumenta que es posible utilizar pequeños "empujones" o "nudges" como el nombre lo indica, para hacer que las decisiones más beneficiosas sean las más atractivas o fáciles de tomar. Por mencionar solo algunos de los ejemplos aplicables que se usan están: Opciones de jubilación, elecciones de alimentos saludables en el comedor de una empresa, promover la igualdad y la justicia social o fomentar la ciudadanía responsable.

Habiendo descrito estas teorías, avances o hipótesis que se plantean los autores más relevantes, se puede deducir la existencia de la heurística. La heurística hace referencia a las estrategias, atajos o reglas mentales para tomar decisiones y resolver problemas en situaciones complejas o ambiguas. Sin ir más lejos, Adrian Furnhama y Hua Chu Boo por ejemplo,

recopilaron y analizaron información sobre el *Efecto Anclaje*, teoría tratada nada más y nada menos que por Kahneman y Tversky (anteriormente mencionados). Dicha teoría habla acerca de cómo se reafirma y se ancla como su nombre lo indica a la primera información encontrada acerca de un tema, impidiendo absorber o dejar dicha idea inicial. En su trabajo “A literature review of the anchoring effect” (2011) concluyen que el efecto de anclaje es un fenómeno robusto que se ha replicado en una amplia variedad de situaciones y contextos.

Los 2 padres de las finanzas del comportamiento empiezan a proponer la existencia de 2 tipos de Heurísticas por allá en la década de los 70, *heurística de disponibilidad* y *la heurística de representatividad*. La primera se refiere a la tendencia de las personas a basar sus decisiones en la información que está más fácilmente disponible en su memoria. Por ejemplo, si una persona lee una noticia sobre un accidente de avión, puede comenzar a sentir que viajar en avión es peligroso, aunque las estadísticas demuestran que es una de las formas de transporte más seguras. La segunda se refiere a como las personas tienden a basar sus juicios sobre un evento en su similitud con estereotipos previos o prototipos. Por ejemplo, si una persona ve a alguien vestido con un traje y corbata, puede suponer que es un hombre de negocios, aunque en realidad podría ser cualquier otra cosa.

Así mismo y con los trabajos de muchos autores, la idea de la heurística se hace cada vez más fuerte y robusta. Sin embargo, hay autores que niegan la teoría de la economía conductual como una válida. Nathan Berg y Gerd Gigerenzer en su artículo “As-If Behavioral Economics: Neoclassical Economics in Disguise?” (2010) defienden que esta corriente no se aleja lo suficiente del modelo neoclásico de la elección racional y conservan una postura donde los individuos tienen una preferencia bien definida y estable donde son capaces de hacer elecciones óptimas bajo condiciones de información imperfecta.

Gerd Gigerenzer en su libro “Simple Heuristics That Make Us Smart” (1999) ramifica mucho más el apartado de la heurística, entre: Heurísticas simples como la regla de los tres tercios, heurística de reconocimiento, heurística de satisfacción y heurística de eliminación por aspectos. Como el tema central no es desglosar y definir cada una de estas ramificaciones propuestas por los autores, se puede decir que la idea de Gigerenzer es argumentar como se puede utilizar la heurística como herramienta para tomar decisiones y no como un enemigo, convirtiéndolas en modelos simples para tomar elecciones rápidas y efectivas ante situaciones complejas.

Hipótesis de trabajo

El estudio de la contabilidad mental y los sesgos cognitivos en la toma de decisiones financieras responde correctamente para la comprensión de los patrones de comportamiento de los individuos con respecto al origen del dinero.

Metodología

Revisión de la literatura existente sobre la contabilidad mental y los sesgos cognitivos en la toma de decisiones, así como la economía conductual en general.

Identificación y análisis de estudios previos sobre la contabilidad mental y los sesgos cognitivos en la toma de decisiones financieras.

Análisis de las investigaciones recolectadas para verificar los efectos de la contabilidad mental y los sesgos cognitivos en la toma de decisiones.

Discusión de los resultados de investigación y su relevancia para la teoría económica/psicológica.

Conclusiones y recomendaciones para futuras investigaciones en este campo.

Revisión de literatura

La contabilidad mental no sólo ha sido objeto de estudio en la literatura teórica. Hay algunos autores que se han adentrado en el campo de la economía del comportamiento en diversos estudios que abordan lo empírico y experimental durante varias décadas. En esta revisión de literatura, se examinarán los principales hallazgos y tendencias en la investigación sobre contabilidad mental, incluyendo sus aplicaciones en áreas como el consumo, la inversión y la toma de decisiones financieras en general. Todo esto para comprobar si efectivamente existe una relación de la contabilidad mental y el origen del dinero.

En el estudio “Anomalies Saving, Fungibility, and Mental Accounts” (1990) del profesor Thaler, se explora cómo los seres humanos toman decisiones de ahorro y como la fungibilidad (que es la capacidad de intercambiar un activo por otro) afecta las decisiones mencionadas anteriormente. El estudio afirma que la creación de cuentas mentales obliga a los individuos a tener en cuenta la fungibilidad en su toma de decisiones de ahorro. Esta propuesta de Thaler puede encontrar similitudes más atrás en el tiempo. Por ejemplo, Karl Marx en su obra clásica titulada “El Capital” (1867) sostiene que el valor de la mercancía se determina por la cantidad de trabajo socialmente necesario para producirla. Para Marx, el trabajo es la fuente de todo valor y la medida común que permite comparar el valor de las diferentes cosas, como Thaler mencionó en su estudio de la fungibilidad. ¿Es esta una de las principales razones de la relación del origen del dinero y su asignación en las cuentas mentales? Si un individuo tiene que hacer un intercambio de bienes o mercancías con otro, lo primero que hará es pensar o relacionar que tanto trabajo le costó conseguir este bien, y que tanto le habrá costado adquirir el otro bien a la otra persona, o que tan difícil sería adquirirlo por sí mismo para valorar si le renta o no continuar con el intercambio. Ambos estudios sugieren que hay una relación entre ambas cosas, sin embargo,

habría que profundizar con otros estudios y contrastar con la teoría conductual para responder afirmativamente a esta pregunta.

El estudio de Thaler también habla del ahorro. En este se encontró una anomalía llamada efecto renta. Esta asegura que **a medida que aumentan los ingresos, el ahorro disminuye**, lo que permite relacionar el efecto con las palabras de Marx ya que, si hablamos de cantidad, una persona puede seguir ahorrando lo mismo con un gran sueldo que con uno más moderado, pero en cuanto este aumenta la **proporción** disminuye según Thaler. Sí te cuesta lo mismo ganar \$1.000 dólares que \$5.000, no ahorrarás más como debería ser, si no la misma cantidad que con las mínimas ganancias.

Luz Magdalena Salas en su estudio *“Public vs. Private Mental Accounts: Experimental Evidence from Savings Groups in Colombia”* del año 2015 presenta la idea de que las modificaciones en la presentación de un producto de ahorro comprometido afectan a las acumulaciones de ahorro. La idea es que en términos de cómo se etiqueta y crea una "cuenta de ahorro mental" pública o privada, cambia los resultados relacionados con la pobreza para personas de bajos ingresos en las Asociaciones de Ahorro y Préstamo de la Aldea (VSLAs) recién formadas en Colombia. Este estudio demostró que la etiquetación de "cuentas de ahorro mental" es efectiva para aumentar el ahorro de individuos de bajos ingresos. Los individuos que se agruparon en cuentas con metas de ahorro público mostraron un aumento significativo de más del 30% en sus ahorros, y con esto mayor probabilidad de alcanzar sus metas de ahorro establecidas. Muy importante la observación de que los individuos que se etiquetaron en cuentas de ahorro públicas son más propensos a utilizar otras fuentes de ingreso como inversiones y préstamos para alcanzar sus objetivos de ahorro. Quizás por el temor de ser castigados por otros miembros del grupo si no alcanzan las promesas grupales. Entonces se puede confirmar que el tipo de cuenta mental utilizada pueda afectar el comportamiento de ahorro en una persona.

¿A qué se puede deber esto? En un trabajo que ya se mencionó anteriormente:

“*Anomalies Saving, Fungibility, and Mental Accounts*” (1990), otra de las anomalías que Thaler nombró *Asignación de relevancia* (nombrada Efecto Salience por el autor), dice que hay una tendencia a gastar más cuando los ingresos están en una cuenta separada, lo que puede ser contradictorio. Se podría pensar que los participantes en grupos con cuentas mentales privadas se sienten más responsables de sus propios ahorros y, por lo tanto, están más motivados para ahorrar. Por otro lado, los participantes en grupos con cuentas mentales públicas pueden sentirse menos responsables de sus propios ahorros y, por lo tanto, son más propensos a gastar dinero en actividades sociales. Pero, sin embargo, la evidencia sugiere que, por el contrario, por un tema de responsabilidad social, los participantes no quieren ser señalados por los demás miembros del grupo por faltar en sus responsabilidades.

Daniel Ariely puede ayudar a explicar este fenómeno, ya que en “*Predictably irrational: The hidden forces that shape our decisions*” (2008) describe la dimensión social de la toma de decisiones en el campo de la economía del comportamiento. Las normas sociales y las expectativas influyen en la manera en que las personas gastan su dinero y ha demostrado cómo podemos ser influenciados por factores psicológicos en nuestras decisiones financieras.

Otro estudio en la línea de Ariely es “*Mind, Society and Behavior*” del Banco Mundial (2015). Éste, sostiene que una mejor comprensión de cómo funcionan las personas puede mejorar el diseño de políticas y programas, lo que a su vez puede ayudar a abordar problemas sociales y económicos complejos. Lo hacen a través de tres dimensiones clave de la conducta humana: la cognición, la emoción y la cultura.

Para este caso nos centramos en la cultura. Según los investigadores del Banco Mundial, la cultura hace referencia a las normas, valores y creencias compartidas por un grupo de personas. Puede afectar la forma en la que las personas toman decisiones y actúan en diferentes situaciones.

Como, por ejemplo, en el estudio de ahorro en Colombia previamente mencionado. Por reglas culturales las personas con cuentas mentales publicas sienten una responsabilidad social con los demás integrantes del grupo.

¿Qué pasaría si nos vamos un territorio “más importante” como puede ser una decisión financiera de la que depende todo un hogar? “*Sources of Inaction in Household Finance: Evidence from the Danish Mortgage Market*” (2020) utiliza el mercado hipotecario como herramienta para entender el comportamiento de los hogares a la hora de tomar decisiones.

Uno de los descubrimientos más importantes es que a pesar de que los hogares podrían beneficiarse significativamente de la refinanciación de sus hipotecas debido a las bajas tasas de interés, una gran proporción de ellos no lo hace (cerca del 96%). Saber por qué pasa esto nos puede ayudar a entender o evidenciar la existencia de las heurísticas, sesgos cognitivos, etc.

Esto debido a 3 razones según los autores: **la falta de conocimiento financiero, la aversión al riesgo y las barreras institucionales.**

Para empezar, en la muestra de 9.351.183 viviendas familiares danesas (datos trimestrales) a lo largo de los 8 años de estudio (2009-2017), los resultados fueron que solo 378,421 hogares optaban por la refinanciación, es decir un aproximado del 4%. Esto porque el resto no tienen suficiente conocimiento financiero para entender las implicaciones de la refinanciación y cómo podrían beneficiarse de ella.

Daniel Ariely también tiene algo que decir acerca de esto, y es que en el ya mencionado paper “*Predictably irrational: The hidden forces that shape our decisions*” (2008) se explica la forma en que se presentan las opciones influye en nuestras decisiones financieras. Tal como afirman Kahneman y Tversky en su estudio “*Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*” (1979) esto puede ser por la forma en la que los individuos usan atajos mentales para tomar decisiones rápidas en campos desconocidos. La forma en la que se presentan las opciones

puede afectar nuestra percepción de riesgo y beneficio, lo que a su vez puede influir en nuestras decisiones. Por ejemplo, la forma en que se presentan las opciones de inversión puede influir en qué opción elegimos. La presentación de una opción como "ganancia" en lugar de "ahorro" puede hacer que la opción parezca más atractiva, aunque las dos opciones sean idénticas financieramente. Si a los individuos sin conocimiento financiero o hipotecario se les presentan este tipo de complejas oportunidades, probablemente se vean poco incitados a tomarlas por la poca comprensión en el tema.

Los investigadores del Banco Mundial, teniendo en cuenta las 3 dimensiones nuevamente (la cognición, la emoción y la cultura) aseguran que las personas a menudo no siguen un proceso de toma de decisiones racional, sino que utilizan atajos mentales o heurísticas para tomar decisiones rápidas. Además, las personas tienden a tomar decisiones basadas en su experiencia pasada y en la forma en que se presentan las opciones, en lugar de analizar de manera completa la información disponible.

Si nos vamos a las raíces de este problema, Herbert A. Simon ya aseguraba desde 1955 que las personas tienen limitaciones cognitivas que llevan a no tomar la opción óptima. La toma de decisiones racionales no solo depende de las preferencias y habilidades cognitivas de un individuo, sino también de la estructura del entorno en el que se toman las decisiones. Desde la teoría de Simon, podríamos argumentar que la falta de acción en el mercado hipotecario danés se debe en parte a la estructura del mercado hipotecario, que puede incluir barreras de entrada, restricciones en las opciones disponibles y una falta de información clara para los hogares. Estos factores pueden limitar la capacidad de los hogares para tomar decisiones informadas y hacer cambios activos en su hipoteca.

Por otro lado, existe el caso de que lo sepan, pero tienen una aversión al riesgo y prefieren mantener su situación actual en lugar de arriesgarse a una nueva hipoteca. ¿Qué dicen los autores

acerca de esto? Ariely por su parte afirma que somos más propensos a asumir riesgos cuando ya hemos perdido algo. Kahneman y Tversky por ejemplo en *“The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias”* (1991) explicaban cómo las personas valoran más las cosas que ya tienen ante las cosas que podrían obtener en un futuro. Dicho esto, es más fácil entender el por qué muchos de los hogares vieron un riesgo alto en tomar la refinanciación, y prefirieron quedarse en la misma situación ya que el no perder nada, ya es ganar para ellos (sin tener en cuenta el costo de oportunidad). Ya en tercer lugar se mencionan las barreras institucionales.

Por último, pero no menos importante, existe una investigación que toma como objeto de estudio a los infantes. *“Mental Accounting in Childhood”* (1998) explora cómo los niños utilizan cuentas mentales para gestionar sus recursos y tomar decisiones financieras. El estudio se basa en una serie de experimentos que involucran a niños de diferentes edades y contextos culturales.

Los resultados del estudio muestran que los niños de tan solo 4 años pueden utilizar cuentas mentales para hacer elecciones financieras. En particular, se observó que los niños utilizan cuentas mentales para separar sus recursos en diferentes categorías (como dinero para comprar juguetes, dinero para comida, etc.) y toman decisiones financieras basándose en éstas.

Es importante mencionar la hipótesis de que las cuentas mentales en las decisiones financieras de los niños varían según su edad y su cultura. Por ejemplo, los niños de 6 años tienden a ser más influenciados por las categorías de cuentas mentales que los niños de 4 años, mientras que los niños de la cultura occidental tienden a ser más influenciados por las cuentas mentales que los niños de la cultura asiática. Al ser un tema de infantes no es lo adecuado hablar de heurísticas, sesgos cognitivos y demás problemas ya que tienen el conocimiento correspondiente a alguien de su edad, pero es posible deducir que es fácil empujarlos a ciertas decisiones como Thaler y Sunstein decían en su artículo *“Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness”* (2008). Estos son fáciles de influenciar, pero ¿Cuál es la mejor

decisión para un infante? Probablemente sea la que sus tutores o padres le hayan enseñado, lo que hace casi imposible sacarlos de esta primera experiencia, como bien decía el efecto anclaje (A literature review of the anchoring effect, 2011).

Una vez habiendo pasado por algunos de los estudios empíricos y experimentales más relevantes en el área, se puede identificar cierta evidencia o patrones en cuanto a la contabilidad mental. Por ejemplo, aunque dependa del tipo de sujetos, su forma de operar frente a diversas situaciones cambia con relación a la información disponible y a la capacidad para hacer frente a estos problemas. Los sujetos tienden a ponderar mentalmente las cuentas mentales de mayor a menor importancia según sus necesidades, esfuerzo y preferencias. Es muy importante también hacer énfasis en que no se puede separar un sujeto particular de la sociedad. Este hace parte de ella, y está sujeto a las condiciones y normas sociales que se le presentan.

Yendo hacia atrás en las palabras de este mismo trabajo de grado, una de las ideas de la presente revisión de literatura también era responder a preguntas como **¿Por qué las herencias o empresas familiares no duran más de 3 generaciones?, ¿Por qué los jugadores de lotería se quiebran al año de haber ganado?** Todo esto desde los descubrimientos en el área de los sesgos cognitivos que exponen el por qué nos comportamos tan irracionalmente en determinadas situaciones. Ahora, es posible decir que ya se respondió o se sugirió una respuesta a esta pregunta en los apartados anteriores. La dimensión social en la toma de decisiones en el campo de la economía del comportamiento permite entender por qué se le asigna un valor diferente a una herencia y un pago mensual. Por otro lado, también podría ser el esfuerzo social que llevó al individuo a conseguir ambas cosas lo que nos responda a esta cuestión.

Cabe resaltar que las normas sociales pueden dar otro valor al dinero en función de su origen. En particular el campo social de las herencias puede mostrar que no hay una cultura muy grande alrededor de estas, máximo para 1 o 2 generaciones ya que el individuo ve y se siente

parte del proceso de sus padres y quizás de sus abuelos, pero más allá de esa rama genealógica es muy difícil que este se sienta parte o responsable de este proceso de ganancias a través de los años. Para entender con mayor profundidad este tema intergeneracional, existe un estudio llamado *"The determinants of discounting in intergenerational decision-making"* (2022). Este describe un intercambio de bienes futuros y bienes presentes a costa de las próximas generaciones. Hilando esta descripción se puede entender como a través de los años puede llegar una generación que valore menos las recompensas futuras en comparación con las recompensas presentes dando fin a un proceso generacional.

Otro ejemplo de un sesgo cognitivo llevado al extremo y también en orden a los objetivos de este trabajo, es el dilema del jugador. Thaler propuso o nombró la teoría del dilema del jugador en su libro *"The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life"* publicado en 1992. En el contexto de los juegos de azar, la teoría de "House money" o "Dinero de la casa" en su traducción directa al español, sugiere que los jugadores son más propensos a tomar riesgos cuando están jugando con las ganancias que han obtenido previamente. Por ejemplo, si un jugador ha ganado una cantidad significativa de dinero en una partida de póquer, es más probable que apueste más agresivamente en la siguiente ronda, ya que siente que está jugando con "dinero de la casa" en lugar de su propio dinero.

En el contexto de las finanzas, la teoría de "House money" puede aplicarse a los inversores que ven sus ganancias como "ingresos disponibles". Es decir, cuando un inversor tiene ganancias significativas en una inversión, puede sentir que tiene más margen de maniobra para tomar riesgos adicionales con su dinero, ya que siente que está jugando con las ganancias en lugar de su capital inicial.

Los jugadores e inversores pueden sentirse demasiado seguros y tomar riesgos imprudentes con su capital, pensando que todavía están jugando con las ganancias y no con su

propio dinero. Esto puede llevar a pérdidas significativas y, en algunos casos, a una reducción significativa del capital inicial.

Intentando explicar este comportamiento, podemos tomar diferentes posturas de los autores más importantes mencionados en esta investigación. Si nos vamos a los autores más vanguardistas como Marx, podemos entender que un jugador llega con una base de dinero propio el cual le llevó un proceso para obtenerlo, mientras que el dinero de la casa lo ganó sin mucho esfuerzo. Puede ser el exceso de confianza y las emociones, una buena racha puede incitar a cometer errores hasta a los más profesionales si hablamos del tema inversores, o las mismas emociones del momento como afirmaría Thaler. **“Overconfidence”** es uno de los sesgos identificados que puede llevar a cometer errores ya que distorsiona la percepción de la capacidad para alcanzar objetivos. Michael D. Grubb amplía más sobre este concepto en algunos de sus trabajos como *“Failing to Choose the Best Price: Theory, Evidence, and Policy”* (2015) y *“Introduction: Behavioral Industrial Organization”* (2015).

De la mano del último sesgo definido, existe otro para este caso específicamente llamado **“Ilusión del control”** el cual ha sido trabajado por diversos autores como Ellen Langer, Paul Slovic y los mismos Kahneman y Tversky. Dicho sesgo es la creencia errónea de que uno tiene más control sobre los resultados de eventos aleatorios de lo que realmente tiene. En el caso del apostador o inversor que cree que la psicología o un análisis económicos simple le atribuye de control de los resultados aleatorios. Por ejemplo, pueden creer que tienen más control sobre los resultados de un juego de azar como el póker o sobre el rendimiento de una acción, basándose en su percepción de patrones o rachas pasadas.

Otro sesgo ya mencionado (más como heurística) es el del sesgo de la **disponibilidad** (Judgment under uncertainty: Heuristics and biases, 1974). Este puede hacer que las personas sobreestimen la probabilidad de que un evento ocurra si pueden recordar fácilmente ejemplos o

instancias de ese evento. En el contexto del juego, si alguien recuerda con facilidad una racha de pérdidas, puede creer que es más probable que continúe esa racha, a pesar de que cada evento individual es independiente y aleatorio. Esto último también se explica desde la heurística de la representatividad, caer en el error de juzgar la probabilidad de un evento según lo similar que sea a los prototipos o estereotipos existentes ya que se puede ignorar la verdadera naturaleza aleatoria de los eventos.

Conclusiones

A través de la revisión la literatura y en consonancia con la teoría conductual, se puede concluir que los individuos tienden a crear cuentas mentales en función de la procedencia del dinero. Este fenómeno revela que las personas no evalúan de manera neutra la cantidad de dinero disponible, sino que influyen diversos factores psicológicos y contextuales en la forma en que se perciben y utilizan los recursos financieros. La contabilidad mental sugiere que las personas agrupan y asignan recursos de manera específica, dividiéndolos en categorías mentales y asignándoles diferentes propósitos, basados en su origen o destino. Este comportamiento puede conducir a decisiones financieras subóptimas, ya que las cuentas mentales pueden llevar a una asignación sesgada de recursos, a decisiones incoherentes y a una falta de consideración de la totalidad de los recursos disponibles. Estos hallazgos ayudan a responder las preguntas planteadas en este trabajo de grado como: **¿Por qué las herencias o empresas familiares no duran más de 3 generaciones?**, **¿Por qué los jugadores de lotería se quiebran al año de haber ganado?** O hasta el mismo dilema del jugador.

Futuras investigaciones podrían explorar en mayor detalle cómo los factores individuales, culturales y contextuales influyen en la formación y el uso de las cuentas mentales, así como su

impacto en el bienestar financiero de los individuos acorde a sus sesgos cognitivos

correspondientes de cada uno.

Bibliografía

- Adrian Furnhama, H. C. (2011). A literature review of the anchoring effect. *The Journal of Socio-Economics*.
- Adrian Winnett, A. L. (1995). Household accounts, mental accounts, and savings behaviour: Some old economics rediscovered? *Journal of Economic Psychology*, Volume 16, Issue 3, Pages 431-448.
- Benartzi, S. a. (2007). Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior. *Journal of Economic Perspectives*, 81-104.
- Bullock, N. (12 de September de 2018). *Financial Times*. Obtenido de <https://www.ft.com/content/23013d98-7ba5-11e8-af48-190d103e32a4>
- C. Yiwei Zhang PhD, A. B. (2018). The Role of Mental Accounting in Household Spending and Investing Decisions. *Client Psychology*, [1].
- C. Yiwei Zhang, A. B. (2018). Perspectives on mental accounting: An exploration of budgeting and investing. *FINANCIAL PLANNING REVIEW*.
- CAMPBELL, J. Y. (2006). Household Finance. *THE JOURNAL OF FINANCE VOL. LXI, NO. 4* , 1553-1604.
- Daniel Kahneman, A. T. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometric*.
- Drazen Prelec, G. L. (1998). The Red and the Black: Mental Accounting of Savings and Debt. *Marketing Science*, Vol. 17, No. 1.
- Gigerenzer, G. (1999). Simple heuristics that make us smart. *Oxford University Press*.
- Grubb, M. D. (2015). Failing to Choose the Best Price: Theory, Evidence and Policy. *Springer Science & Business Media New York* .
- Herbert A, S. (1956). Rational choice and the structure of the environmet. *Psychological Review*, 63(2), 129–138.
- Jing-jian Xiao, G. I. (1993). Mental Accounting and Saving Behavior. *Home Economics Research Journal*, 92-109.
- Kahneman, D. y. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review*. 80(4), 237-251.
- Kahneman, D. y. (1974). Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*. 185(4157), 1124-1131.
- Kahneman, R. H. (1991). The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *Journal of Economic Perspectives*.
- Kant, I. (1781). *Crítica de la Razón Pura*. Leipzig, Alemania: Alianza Editorial.
- Kant, I. (1797). *Fundamentación de la metafísica de las costumbres*. Kaliningrado, Rusia: Economic.
- Kivetz, R. (1999). Advances in Research on Mental Accounting and Reason-Based Choice. *Marketing Letters*.
- Langer, E. J. (1975). Heads I win, tails it's chance: The illusion of control as a function of the sequence of outcomes in a purely chance task. *Journal of Personality and Social Psychology*.
- Marx, K. (1867). *El Capital: Crítica de la Economía Política*. Londres: Fondo de Cultura Económica.
- Nathan Berg, G. G. (2010). AS-IF BEHAVIORAL ECONOMICS? En R. M. Riccardo Faucci, *History Of Economic Ideas* (págs. 133-165). Roma: Routledge.
- Plaisier, P. W. (1998). Mental Accounting in Childhood. *School of Psychology, Washington Singer Laboratories, University of Exeter*, Vol. 3, No 2 Pages 55-64.
- Salas, L. M. (August de 2015). Public vs. Private Mental Accounts. *Experimental Evidence from Savings Groups in Colombia**. Medellín, Colombia.

- Simón, H. A. (1956). Rational Choice and the Structure of the Environment. *Psychological Review*, 63(2), 129-138.
- Slovic, P. F. (1982). *Why study risk perception? Risk Analysis*.
- Sonnenberg, S. (2017). The Economic Psychology of Financial Decision-Making and Money Management in the Household. In *Economic Psychology*, R. Ranyard (Ed.).
- Steffen Andersen, J. Y. (2020). Sources of Inaction in Household Finance.
- Thaler, R. H. (1990). Saving, Fungibility, and Mental Accounts. *Journal of Economic Perspectives*, Volume 4, Number 1. Pages 193–205.
- Thaler, R. H. (1992). *The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life*.
- Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*.
- Thaler, R. H. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press.
- Tremblay, M. D. (2015). Introduction: Behavioral Industrial Organization. *Springer Science & Business Media New York*.
- Tversky, A. y. (1979). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Cambridge University Press*.