



Las finanzas personales no se solucionan con dinero sino entendiendo a las personas

Por: Claudia Tobar, PhD.
Cofounder y Chief Impact and Education
Officer en Kamina



Introducción

En el complejo mundo de las finanzas personales, la toma de decisiones es un proceso multifacético influenciado por diversas variables psicológicas y de comportamiento. La voluntad, las decisiones automáticas y los rasgos de personalidad son factores críticos que moldean cómo las personas manejan su dinero, desde el ahorro hasta la inversión, pasando por el manejo de deudas. Estos elementos, aunque a menudo subestimados, desempeñan un papel central en la formación de hábitos financieros y en la capacidad de los individuos para mantener la disciplina en el largo plazo.

La voluntad, entendida como la percepción de la energía y el esfuerzo que se puede dedicar a una tarea, es fundamental en la toma de decisiones financieras, especialmente en situaciones donde se requiere autocontrol para evitar el gasto impulsivo. Por otro lado, las decisiones automáticas, que operan a un nivel subconsciente, influyen en la manera en que las personas responden a situaciones financieras cotidianas sin un análisis deliberado, basándose en patrones de comportamiento previamente establecidos. Finalmente, los rasgos de personalidad, como la conciencia, la apertura a la experiencia y el neuroticismo, dictan en gran medida cómo los individuos se aproximan al riesgo, la planificación y la responsabilidad financiera.

Este enfoque humanista ofrece una perspectiva fresca sobre la prevención y protección en la navegación financiera. En lugar de centrarse exclusivamente en modelos económicos racionales que a menudo ignoran las complejidades del comportamiento humano, esta visión pone de relieve la importancia de entender a las personas en su totalidad: sus emociones, creencias, y patrones de comportamiento.



Al abordar estas variables de manera integrada, se pueden diseñar mejores estrategias de intervención y educación financiera que no solo ayuden a las personas a evitar decisiones financieras perjudiciales, sino que también las empoderen para tomar decisiones que refuercen su bienestar económico a largo plazo.



En este reporte queremos desde Kamina compartir cómo la influencia de estas fuerzas psicológicas y sociales son parte esencial de nuestro modelo de diagnóstico y acompañamiento. Vamos a explorar estas tres variables y conocer su rol e influencia en las finanzas personales de las personas.



El poder de decisión

“Somos seres sociales y predecibles, pero absolutamente irracionales”

Todos los días estamos expuestos a cientos de decisiones, desde elegir dónde sentarnos en una cafetería hasta cuánto dejar de propina. La realidad es que la mayoría de nosotros pensamos que somos seres libres, que tomamos decisiones de manera consciente, disfrutando de un control total sobre nuestras vidas. Sin embargo, quizás sea difícil de creer que solo el 5% de las decisiones que tomamos en un día son pensadas; el resto son respuestas automáticas de un sistema operativo que está programado para ser eficiente y aplicar atajos cognitivos en la toma de decisiones (Oechli, 2023).

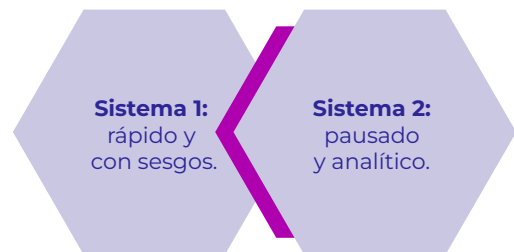


Este concepto ha sido ampliamente explorado por Daniel Kahneman, autor del libro "Pensar rápido, pensar despacio", donde nos explica los dos tipos de sistemas que utilizamos al momento de pensar y tomar decisiones. El sistema 1 es automático, responde a sesgos, patrones de comportamiento y ejemplos, actuando casi de forma reactiva. Por otro lado, el sistema 2 es más analítico, se toma el tiempo para considerar las consecuencias y la información disponible antes de tomar una decisión.

El cerebro es un órgano muy ágil que prioriza el consumo de energía de manera eficiente; sin atajos, cada decisión pequeña nos tomaría demasiado tiempo, lo que nos haría menos funcionales. Incluso en situaciones que requieren reacciones rápidas, como alejarse de un incendio, dependemos del sistema 1 para actuar sin pensar demasiado y preservar nuestra supervivencia como especie.

Sin embargo, otras decisiones requieren que usemos el sistema 2, tomándonos el tiempo necesario para considerar las consecuencias.

Tomamos decisiones por dos sistemas



En el ámbito de las finanzas personales, este concepto es especialmente relevante. Estos sistemas pueden explicar por qué, cuando intentamos cambiar hábitos financieros, nos resulta tan difícil enfrentar ese modo automático de comprar, gastar, ahorrar o incluso invertir. La única forma de superar este fenómeno es tomando consciencia. Si todos analizáramos las fuerzas que dominan nuestro sistema automático, podríamos entender mejor nuestro comportamiento.



Cuando utilizamos el sistema 2 para tomar decisiones, entran en consideración otros factores. Para tomar una decisión consciente, necesitamos considerar información, es decir, la famosa "decisión informada".

Primero, la toma de decisiones implica hacer una elección entre varias opciones, recursos y oportunidades; segundo, es un proceso dinámico que involucra una serie de factores y subprocesos; y tercero, el "resultado deseado" surge de un propósito u objetivo que se forma a través de la actividad mental en la que el tomador de decisiones se involucra para realizar la elección (Rahman, Isa, Masud, et al., 2021).

Lo curioso es que tendemos a pensar que las decisiones que tomamos de manera consciente son racionales, cuando en realidad las emociones juegan un rol fundamental en este proceso. A diferencia de las primeras teorías, que vinculan la toma de decisiones exclusivamente con la elección racional,

hoy sabemos que las decisiones humanas se basan tanto en motivaciones hedónicas (búsqueda del placer y la gratificación inmediata) y emocionales como en motivaciones racionales (Cabanac, 2007).

Los sesgos psicológicos juegan un papel fundamental; estas ideas previas o suposiciones tienden a influir en nuestras decisiones. Por ejemplo, al decidir comprar un nuevo automóvil, activamos nuestro sistema 2, evaluando con determinación factores como el precio, los componentes del carro y la garantía. Después de todo el análisis, llegamos a la conclusión de que la oferta no es conveniente. Sin embargo, cuando el vendedor nos advierte que es la última unidad disponible, se activa nuestro sesgo de escasez, junto con el temor de quedarnos sin el coche en el que nos visualizamos conduciendo. En ese momento, decidimos ignorar toda la racionalidad del análisis y compramos el automóvil de todas formas.



Para tomar control de nuestras finanzas, es fundamental entendernos como seres humanos. No basta con educar solo en la lógica del precio, la depreciación y el retorno de la inversión. Al final, como seres humanos, tendemos a escuchar más nuestras emociones que a la lógica. Los nuevos programas de formación financiera deben enfocarse primordialmente en confrontar nuestras creencias y sistemas internos de razonamiento para tomar decisiones, si realmente queremos mejorar nuestros hábitos financieros.



Para entender nuestras finanzas personales, necesitamos tener en cuenta que **muchas de nuestras decisiones se atraviesan por la emoción.**



La voluntad

“Hay una fuerza más poderosa que el vapor, la electricidad y la energía atómica: la voluntad”

-Albert Einstein

La voluntad, definida en términos generales como la facultad de decidir y controlar la propia conducta, es lo que nos da la posibilidad de actuar con intención y determinación para cumplir un objetivo. De hecho, la voluntad es la madre de toda acción. Para algunos psicólogos, la voluntad se percibe como la energía que puedes dedicar a algo (Ross, Krastev & Pilat, 2024). La voluntad incluye la disciplina, la constancia, el autocontrol y el coraje necesarios para lograr algo.



La voluntad incluye la disciplina, la constancia, el autocontrol y el coraje **necesarios para lograr algo.**

En las finanzas, la voluntad juega un rol fundamental. Es lo que impulsa, o, por el contrario, detiene los comportamientos financieros. Tomemos el ejemplo del ahorro: las personas que ahorran no son necesariamente aquellas a quienes les sobra dinero, sino las que tienen la voluntad de recortar gastos para priorizar el ahorro a fin de mes. Es más fácil atribuir el hábito de ahorrar a factores externos, lo cual refleja una concepción errónea del ahorro. Lo interesante es que podemos enseñar a las personas la lógica de cómo ahorrar y darles las herramientas para hacerlo, pero si no ejercen la voluntad, el comportamiento no se activará.

Pensemos por un momento en los maratonistas, estos atletas ejercen mucha voluntad durante su entrenamiento y el día del maratón. Seguramente ellos sintieron cansancio, agotamiento y ganas de darse por vencidos, lo que hizo que superen esos mensajes corporales y mentales fue su fuerza de voluntad.



La frase de David Goggins, en su libro "No me puedes lastimar: Domina tu mente y desafía las probabilidades" menciona: "Cuando crees que has terminado, solo has llegado al 40% de lo que tu cuerpo es capaz de hacer. Esos son solo los límites que nos ponemos a nosotros mismos". Si aplicamos esta misma lógica para los comportamientos financieros, tenemos esperanza que todas las personas aumentando su voluntad pueden hacer cambios significativos en sus hábitos financieros.

Los desafíos más grandes en el manejo del presupuesto personal son el control de gastos y el hábito del ahorro. Ambos comportamientos requieren de voluntad. Suena sencillo, pero la realidad es que aumentar la voluntad no es tarea fácil, pero es posible. El seguimiento constante y personalizado, recordatorios, enfoque en las ganancias, reforzamiento grupal, son motivaciones que aportan el mantenimiento y crecimiento de la voluntad.

Pensemos por un momento en los maratonistas. Estos atletas ejercen una gran voluntad durante su entrenamiento y el día del maratón. Seguramente sienten cansancio, agotamiento y ganas de rendirse, pero lo que les permite superar esos mensajes corporales y mentales es su fuerza de voluntad.

Como menciona David Goggins en su libro "No me puedes lastimar: Domina tu mente y desafía las probabilidades": "Cuando crees que has terminado, solo has llegado al 40% de lo que tu cuerpo es capaz de hacer. Esos son solo los límites que nos ponemos a nosotros mismos." Si aplicamos esta misma lógica a los comportamientos financieros, podemos tener la esperanza de que, aumentando su voluntad, las personas pueden lograr cambios significativos en sus hábitos financieros.



La frase de David Goggins, en su libro "No me puedes lastimar: Domina tu mente y desafía las probabilidades" menciona: "Cuando crees que has terminado, solo has llegado al 40% de lo que tu cuerpo es capaz de hacer. Esos son solo los límites que nos ponemos a nosotros mismos". Si aplicamos esta misma lógica para los comportamientos financieros, tenemos esperanza que todas las personas aumentando su voluntad pueden hacer cambios significativos en sus hábitos financieros.

Los desafíos más grandes en el manejo del presupuesto personal son el control de gastos y el hábito del ahorro. Ambos comportamientos requieren de voluntad. Suena sencillo, pero la realidad es que aumentar la voluntad no es tarea fácil, pero es posible. El seguimiento constante y personalizado, recordatorios, enfoque en las ganancias, reforzamiento grupal, son motivaciones que aportan el mantenimiento y crecimiento de la voluntad.

Pensemos por un momento en los maratonistas. Estos atletas ejercen una gran voluntad durante su entrenamiento y el día del maratón. Seguramente sienten cansancio, agotamiento y ganas de rendirse, pero lo que les permite superar esos mensajes corporales y mentales es su fuerza de voluntad.

Como menciona David Goggins en su libro "No me puedes lastimar: Domina tu mente y desafía las probabilidades": "Cuando crees que has terminado, solo has llegado al 40% de lo que tu cuerpo es capaz de hacer. Esos son solo los límites que nos ponemos a nosotros mismos."

Si aplicamos esta misma lógica a los comportamientos financieros, podemos tener la esperanza de que, aumentando su voluntad, las personas pueden lograr cambios significativos en sus hábitos financieros.



Los desafíos más grandes en el manejo del presupuesto personal son el control de gastos y el hábito del ahorro. Ambos son comportamientos que requieren de voluntad. Aunque suena sencillo, la realidad es que aumentar la voluntad no es tarea fácil, pero sí es posible. El seguimiento constante y personalizado, los recordatorios, el enfoque en las ganancias y el refuerzo grupal son motivaciones que contribuyen al mantenimiento y crecimiento de la voluntad.

Se han realizado estudios sociales para entender la influencia de la percepción de la voluntad en diferentes personas. Estos estudios revelaron que las personas que reconocen que sus decisiones requieren más voluntad y desarrollan una conciencia profunda pueden aumentar su capacidad de ejercerla en la tarea (Ross, Krashev & Pilat, 2024).

Las aplicaciones diseñadas para acompañar un cambio de hábito han demostrado ser efectivas para mantener la voluntad. Estas han tenido éxito en el seguimiento de dietas, ejercicio, meditación y gestión financiera. Las herramientas de productividad en formato de app apoyan, entre otras cosas, la sensación de autoeficacia. Pueden ofrecer recompensas, sistemas de medición y motivación hacia la acción. La tecnología también permite personalizar este acompañamiento para cada usuario, permitiendo comunicar mensajes y activar notificaciones que impacten directamente al usuario.

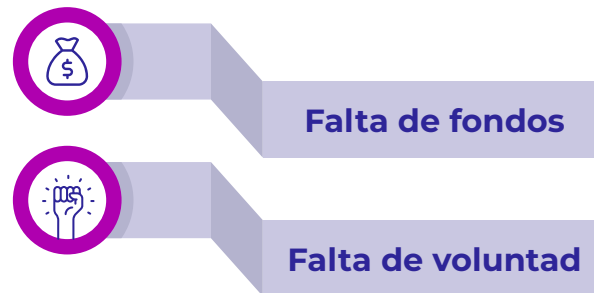


En el pago de las deudas, la voluntad juega un papel crucial. Existen dos razones principales por las que las personas no pagan a tiempo sus deudas: 1. La incapacidad de pago y 2. La falta de voluntad de pago. La incapacidad se refiere directamente a que la persona no tiene los fondos necesarios para cumplir con su compromiso, mientras que la falta de voluntad ocurre cuando la persona tiene los fondos, pero prioriza otros gastos o decide, por alguna razón, incumplir su promesa de pago. Lógicamente, podríamos suponer que la mayoría de las personas no paga sus deudas por incapacidad de pago, pero en la práctica, esto no siempre es así.

La voluntad de pago es un aspecto poco explorado en los procesos de cobranza. Entender las fuerzas que influyen en la voluntad es clave para mejorar los procesos de cumplimiento de pago.

La neurociencia, la psicología del comportamiento y la psicología social son disciplinas esenciales para comprender la voluntad. Un enfoque humanista es fundamental para entender la morosidad.

Sobre el pago de deudas una persona se atrasa por:



Los problemas financieros no solo tienen que ver con el dinero; de hecho, están mucho más relacionados con comportamientos psicológicos, sociales y emocionales.



Rasgos de personalidad

Hemos visto cómo funcionan las tomas de decisiones, el poder de la voluntad y la importancia de un tercer componente clave para entender el comportamiento financiero: los rasgos de personalidad. Resulta que un factor que influye en nuestras decisiones financieras, incluso más que nuestra capacidad, son nuestros rasgos de personalidad.

Las personas somos muy diferentes; nos mueven y bloquean distintas fuerzas. Si reconocemos estos rasgos, seremos capaces de tomar conciencia y entender cómo pueden estar afectando negativamente nuestras decisiones financieras. Hay personas a las que les importa quedar bien, otras que prefieren estar mejor que los demás, y algunas que son muy ansiosas y se preocupan constantemente por lo que podría salir mal. Conocer estos rasgos puede ayudarnos significativamente a tomar mejores decisiones financieras.



Rasgos de personalidad

Los rasgos de personalidad pueden medirse con baterías psicológicas que nos permiten entender la percepción única que cada persona tiene del mundo. Existen bases de datos a nivel mundial donde se pueden buscar patrones de comportamiento y analizar cómo estos rasgos influyen significativamente en las decisiones y en la capacidad de cambiar hábitos diarios.

Las características de cada perfil de rasgos de personalidad son la clave para acompañar a los distintos usuarios en la comprensión de sus creencias financieras. Combinar ciencias como la psicología, la neurociencia, el comportamiento y la pedagogía nos permite tener una visión más humana del desafío de mejorar los hábitos financieros de las personas.

En Kamina, hemos encontrado la receta perfecta para describir ese perfil único en nuestro K-score. Este índice de salud financiera va más allá de evaluar solo la capacidad de pago; proyecta cómo podemos diseñar un modelo de prevención para acompañarte en todos los futuros desafíos financieros.



Conclusión

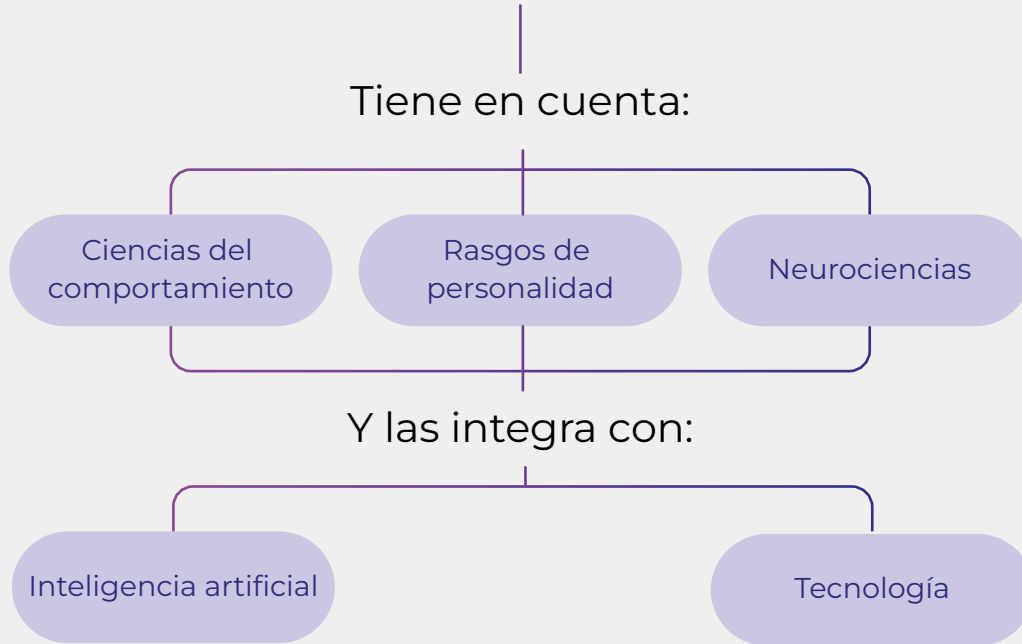
Para rediseñar nuestra visión del bienestar financiero, es fundamental centrarnos en las personas y no solo en el sistema. Las estrategias estructurales y financieras tradicionales a menudo pasan por alto la complejidad y unicidad de los individuos, quienes navegan sus caminos financieros de maneras únicas y diversas.

Kamina ha desarrollado un enfoque humanista que reconoce la importancia crucial de las creencias, las decisiones y los rasgos de personalidad en la gestión financiera. Este enfoque, fortalecido por inteligencia artificial y el análisis de patrones de comportamiento, nos permite comprender al usuario en profundidad, ofreciendo recomendaciones personalizadas que no solo abordan sus necesidades inmediatas, sino que también maximizan su potencial financiero a largo plazo.

Al integrar este entendimiento humano con tecnología avanzada, Kamina está redefiniendo cómo acompañar y empoderar a las personas en su camino hacia un futuro financiero más seguro y satisfactorio.



Una verdadera salud financiera:



Para entender la manera en que tomamos decisiones.

Así, logramos un acompañamiento integral para mejorar los hábitos financieros de las personas.



Referencias

- Abdullah N, Sabri MF, Arif AMM (2019) The Relationship between attitude towards money, financial literacy and debt management with young worker's financial well-being. *Pertanika J Soc Sci Human* 27(1):361–387
- Beach, L. R., & Connolly, T. (2005). *The psychology of decision making: People in organizations*. Sage Publications
- Cabanac, M., & Bonniot-Cabanac, M. C. (2007). Decision making: rational or hedonic?. *Behavioral and brain functions : BBF*, 3, 45. <https://doi.org/10.1186/1744-9081-3-45>
- Falahati L, Sabri MF, Paim LH (2012) Assessment a model of financial satisfaction predictors: examining the mediate effect of financial behavior and financial strain. *World Appl Sci J* 20(2):190–197
- Loewenstein, G., & Lerner, J. S. (2015). The role of affect in decision making. In R. H. MacCrimmon & C. A. Price (Eds.), *Decision making: A psychological and emotional perspective* (pp. 619-642). Cambridge University Press.
- Lucchiari, C., Masiero, M., & Pravettoni, G. (2016). The emotional brain and decision making: Evidence from neuroimaging studies. *Cortex*, 85, 232-245. <https://doi.org/10.1016/j.cortex.2016.04.013>



Referencias

Mazzocco, K., Michelini, L., & Piccolo, M. (2019). Emotional decision making in consumer behavior. *Journal of Consumer Research*, 46(3), 559-578. <https://doi.org/10.1093/jcr/ucz037>

Oeschli, M. (2023). How 95% of Decisions Are Made. Available at: <https://oechsli.com/how-95-of-decisions-are-made/>

Rahman, M., Isa, C.R., Masud, M.M. et al. The role of financial behaviour, financial literacy, and financial stress in explaining the financial well-being of B40 group in Malaysia. *Futur Bus J* 7, 52 (2021). <https://doi.org/10.1186/s43093-021-00099-0>

Ross, M. J., Krastev, S. T., & Pilat, D. (2024). *Intention: The surprising psychology of high performers*. John Wiley & Sons.

Stolyarov, D., Evans, M. K., & Bowen, D. C. (2019). Economic decision-making under uncertainty: A study of the impact of personal and contextual factors. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 164, 349-366. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2019.06.010>