



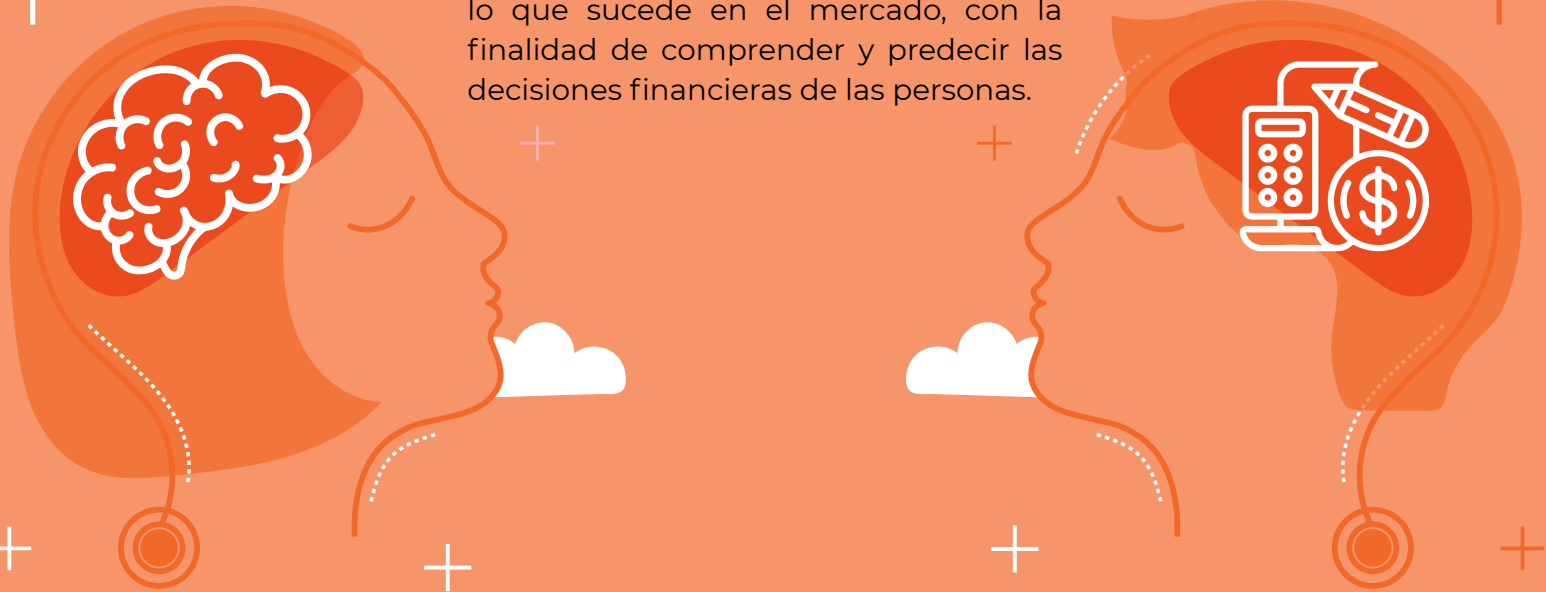
Behavioral economics y su relación con el ecosistema crediticio.



¿Qué es **la economía del comportamiento**?

Behavioral economics (economía del comportamiento) es un estudio que cruza las enseñanzas de la psicología y la economía, también se relaciona con los procesos de toma de decisiones económicas de individuos e instituciones.

La economía del comportamiento combina los principios de la psicología, sociología y economía para determinar lo que sucede en el mercado, con la finalidad de comprender y predecir las decisiones financieras de las personas.



¿En qué se **fundamenta**?

Los principios de la economía del comportamiento tienen importantes consecuencias en la forma en que vivimos nuestras vidas. Al comprender el impacto que tienen en nuestro comportamiento, podemos trabajar activamente para dar forma a nuestras realidades.

También parte de la base de que los humanos no son seres 100% racionales y que su comportamiento está sujeto al estímulo de múltiples factores internos y externos que, muchas veces, los llevan a tomar decisiones irracionales.

Las personas son incapaces de analizar y distinguir por completo las distintas opciones y escenarios a los que están expuestos. Ante esto, la mente crea mecanismos de respuesta que ayudan a simplificar el proceso de toma de decisiones. Este proceso se produce de manera inconsciente y se ve influenciado por sesgos, emociones, tendencias y otros elementos. Muchas veces estas decisiones tienen un impacto negativo en las finanzas de las personas.

¿Qué es la economía del comportamiento?

Es muy común que en la vida diaria uno conozca a una persona que gaste más de lo que indica su capacidad de pago, calcule mal el valor del dinero y no cumpla con sus obligaciones de pago. Estos comportamientos o sesgos no son para nada anormales o extraños, son en realidad muy humanos y suelen provocar la toma de decisiones financieras equivocadas (no pago). Para entender estos comportamientos y cómo actuar es que ha surgido una ciencia que permite entender cada vez más el comportamiento de las personas:

El “Behavioral Economics”, principalmente impulsado por los premios Nobel de Economía, Richard Thaler y Daniel Kahneman, nos explica que las personas solemos tomar decisiones basadas en dos sistemas mentales:

El sistema 1 que implica tomar decisiones rápidas, inconscientes y con información limitada, lo que conlleva a malas decisiones. El sistema 2, que implica un esfuerzo consciente para desacelerar nuestras decisiones y tomar en cuenta más información. Lo que nos lleva a mejores decisiones. Es así como con estos dos sistemas decidimos todo en nuestras vidas. Comer algo sano u optar por un producto chatarra que nos alegren el día; ahorrar o decidir no hacerlo por disfrutar hoy de nuestros ingresos; invertir o no hacerlo por qué consideramos que es riesgoso; comprar un seguro o no hacerlo, porque evitamos pensar en el futuro; comprar de urgencia un producto aunque tenga un precio mucho más alto; votar por uno u otro político considerando solo su apariencia o considerando sus logros pasados, etc.



Su aplicación

El Behavioral Economics no solo se limita a explicar, sino también propone que podemos hacer para ayudar a las personas a tomar mejores decisiones a través de “Nudges”, o “empujoncitos”. Los Nudges difieren de incentivos porque no obligan ni premian a las personas por tomar la decisión correcta, sino que sólo motivan y orientan nuestras decisiones. Como ejemplo, piensen en el cliente reacio a cumplir sus compromisos de pago, le tratamos de cobrar con base a las amenazas y al acoso y estas acciones ya está probado que cada vez pierden eficiencia, sin embargo cuando con ese mismo cliente se le aplican técnicas de servicios al cliente (venta de beneficios) para cobrarle, los resultados en la recuperación de cartera está comprobado que mejoran.

Sin duda, el uso de la economía del comportamiento presenta grandes oportunidades para diseñar tecnologías o servicios que integran la toma de decisiones. Piensa si en tu empresa o startup, hay algún comportamiento que está limitando el uso de tus productos. O analiza qué sesgos están presentes en la sociedad que limitan la toma de decisiones correctas, y que con nuevos productos o servicios que incorporen Nudges, podrías ayudar a eliminar.

Y tú querido lector que harás la próxima vez que te pregunten: ¿qué es más riesgoso, otorgar un crédito con un análisis de crédito robusto o cobrar las deudas con base a las amenazas y maltrato? Tomate un respiro, activa el sistema mental 2, y espero tomes la decisión correc



FUENTES:

Granados Sanchez Cristian, 10 de noviembre de 2020, ¿Cómo aplicar el “behavioral economics” para innovar?, <https://www.forbes.com.mx/red-forbes-como-aplicar-el-behavioral-economics-para-innovar/>

Elizabeth Schwab, 7 de diciembre 2021, economía del comportamiento en tu vida cotidiana, <https://www.thechicagoschool.edu/insight/business/everyday-examples-of-behavioral-economics/>

Lopez Pamela, 5 de diciembre 2018, ¿Qué es 'behavioral economics' y por qué es importante para un banco?, <https://www.bbva.com/es/que-es-behavioral-economics-y-por-que-es-importante-para-un-banco/>