

Cap. 6



Las finanzas conductuales y políticas públicas para la promoción del ahorro para el retiro

Behavioral finance and public policy for enhancing retirement savings

 <http://doi.org/10.5281/zenodo.4294870>

David Acevedo Campos
Universidad Nacional Autónoma de México
davek24@hotmail.com

 <https://orcid.org/0000-0003-2383-9696>

María del Rosario Higuera Torres
Universidad Nacional Autónoma de México
rhiguera@fca.unam.mx

 <https://orcid.org/0000-0003-3120-4834>

143

Recibido: 8 de septiembre de 2020
Aceptado: 30 de noviembre de 2020
Publicado: 9 de diciembre de 2020

Línea temática:
Desarrollo sostenible, económico y ambiental

Código JEL: G41

Indexado en:



Resumen

Las finanzas conductuales han brindado herramientas útiles para mejorar la aplicación las políticas públicas al reconocer la existencia de errores sistemáticos en la toma de decisiones. En esta investigación se analiza el efecto marco y la teoría de descuento temporal como estrategias para promover el ahorro para el retiro bajo un escenario hipotético. Participaron 117 estudiantes de posgrado de dos universidades de México y Guatemala a los que se les aplicó un instrumento de alfabetismo financiero y una tarea de ahorro para el retiro presentado desde marcos de ganancia y pérdida en el que debían decidir cuándo retirar los recursos. Se encontró que, entre mayor era el monto acumulado y se tenía un marco de pérdida, los participantes estuvieron dispuestos a esperar más tiempo para retirar sus recursos. Los resultados pueden ser de utilidad para mejorar el diseño de políticas públicas para incrementar el ahorro para el retiro.

Palabras claves: Comportamiento económico, Política gubernamental, Ahorro, Jubilación.

Para citar este capítulo utilice el siguiente formato:

Acevedo, D. e Higuera, M. (2020, diciembre). Las finanzas conductuales y políticas públicas para la promoción del ahorro para el retiro. En P. Navarrete (Ed.), *Un Espacio Para la Ciencia*, 3(1), 143-164. ManglarEditores. doi: <http://doi.org/10.5281/zenodo.4294870>

Abstract

Behavioral finance has provided useful tools to improve public policy application by acknowledging the existence of systematic errors in decision making. This research analyzes the framing effect and temporal discount theory as strategies to enhance retirement savings under a hypothetical case. 117 graduate students of two public universities from Mexico and Guatemala participated in the study. The first task consisted in a financial literacy survey, and the second consisted in a multiple-choice task presented in profit and loss frames, in which the participant must choose when to withdraw the savings. It was found that, the higher the amount accumulated and the greater the loss frame; the longer participants were willing to wait to withdraw their funds. The results may be useful for improving the design of public policies to increase retirement savings.

Key words: Economic behavior, Government policy, Savings, Retirement.

To cite this chapter use the following format:

Acevedo, D., & Higuera, M. (2020, December). Behavioral finance and public policy for enhancing retirement savings. In P. Navarrete (Ed.), *Un Espacio Para la Ciencia*, 3(1), 143-164. ManglarEditores. doi: <http://doi.org/10.5281/zenodo.4294870>

Introducción

El aumento en la esperanza de vida y la disminución de la tasa de natalidad a nivel mundial han contribuido a la transición hacia una población cada vez más envejecida que representará distintas necesidades y retos para los gobiernos. Uno de estos retos será el de una adecuada sostenibilidad de los sistemas de ahorro para el retiro, que actualmente presentan distintos problemas, como una baja tasa de ahorro, un alto costo financiero para los gobiernos y niveles muy bajos de pensión para los trabajadores, que para países como México o Guatemala se estima entre el 30 y 40% del último salario recibido. El interés del gobierno por mejorar el ahorro para el retiro se ha reflejado en distintas políticas públicas, como en el establecimiento de tasas mínimas de ahorro que se descuentan automáticamente del salario, o pensiones mínimas garantizadas (CONSAR, 2020), sin embargo, las altas tasas de informalidad laboral y un bajo nivel de ahorro siguen poniendo en riesgo la posibilidad de una jubilación digna para miles de trabajadores.

Las políticas públicas aplicadas hasta el momento se han basado en el modelo de la economía neoclásica, partiendo de que los individuos responderán a mejores incentivos en las condiciones de retiro, que destinarán una parte de sus ahorros para el momento en que se retiren de la vida laboral, y que buscarán planes de inversión que les garantice mayores recursos en su jubilación. Sin embargo, un nuevo modelo basado en evidencia empírica muestra que las personas suelen cometer errores sistemáticos en su toma de decisiones, como en el caso de comparar beneficios recibidos en diferentes momentos, prefiriendo beneficios pequeños pero recibidos de forma inmediata en lugar de elegir beneficios más grandes pero por los que deban esperar más tiempo (Ainslie, 1975), o que sus decisiones pueden variar dependiendo de si la situación se presenta como una pérdida o una ganancia (Kahneman y Tversky, 1979).

Este nuevo modelo que analiza y describe la forma en que los individuos toman decisiones en situaciones reales, ha recibido el

nombre de economía y finanzas conductuales o del comportamiento, en las cuales se busca integrar el conocimiento de la psicología, la antropología y la sociología a problemas económicos y financieros (Kirchler y Hoelzl, 2018; Ricciardi y Simon, 2000).

El desarrollo de esta nueva rama económico-financiera que integra las ciencias del comportamiento se vio impulsado en primer lugar por el otorgamiento del premio nobel de economía al psicólogo Daniel Kahneman en 2002, que, junto al matemático Amos Tversky, elaboró la teoría del prospecto o de las perspectivas, que propone un modelo de toma de decisiones bajo incertidumbre en el que se suele tener aversión a la pérdida, y plantea que los individuos no toman decisiones arbitrariamente, sino que siempre lo comparan con un estado inicial. Posteriormente, su aplicación en políticas públicas se reforzó después de que el economista Richard Thaler recibiera el nobel de economía en 2017 por sus contribuciones a la economía conductual, entre las que se listó el concepto de *nudge* o pequeños empujones, son estrategias de bajo costo y fácil aplicación para *empujar* a las personas a elegir la alternativa que los beneficie en el largo plazo.

Una de las ventajas de la economía y finanzas conductuales sobre los modelos clásicos, radica en que, en lugar de presentar un enfoque normativo y alejado de la realidad, parte de un enfoque descriptivo y empírico, aunque esto incrementa la complejidad de las intervenciones. Como menciona el grupo de trabajo *The Behavioural Insights Team* (Service et al., 2018), lejos de ofrecer una solución universal a los problemas, consideran que para cada problema debe definirse primero el resultado que se desea alcanzar y entender el contexto del problema junto con las barreras que afectan una buena decisión, para después construir la intervención y evaluar su impacto, de forma que se pueda entender y mejorar.

Una de las aplicaciones exitosas de la economía y finanzas conductuales, fue en una intervención que se realizó en Estados Unidos para incentivar que una población de mujeres se realizara estudios preventivos de cáncer de mama (Schneider et al., 2001). La intervención consistió en invitar a una muestra de 752 mujeres con

una edad superior a 40 años, a ver videos educativos sobre cáncer de mama y la mamografía. De forma aleatoria, se asignó a cada una a un grupo que tenía videos con un marco de ganancia, donde se presentaban los beneficios de realizarse una mamografía de forma periódica, o a un marco de pérdida, en el que se presentaban los riesgos de no realizarse una mamografía periódicamente. Adicionalmente, se les aplicaron distintos cuestionarios para evaluar su grado de conocimiento sobre el cáncer de mama y sobre su actitud al respecto. Los resultados mostraron que aquellas participantes a las que se les había presentado la información desde un marco de pérdida fueron más propensas a realizarse una mamografía en los seis meses siguientes y al año de la intervención en comparación a aquellas que vieron los videos con un marco de ganancia. Esto contribuye a la hipótesis de que en general somos aversos al riesgo, por lo que saber las consecuencias negativas de un evento puede motivarnos más a la acción que el conocer los beneficios por dicha conducta.

Basado en este y otros estudios, la presente investigación buscó analizar dos fuentes sistemáticas de error en la toma de decisiones que se han estudiado desde las ciencias del comportamiento, el efecto marco y el descuento temporal, en la forma de presentar distintas alternativas de ahorro para el retiro, de forma que los hallazgos puedan contribuir a mejorar el diseño de políticas públicas para esta problemática, para lo cual se analizará primero los efectos mencionados y para posteriormente abordar la metodología y los resultados encontrados.

Teoría de las perspectivas, aversión a la pérdida y efecto marco

Derivado de la colaboración de Kahneman y Tversky (1979), surgió la teoría las perspectivas y la propuesta de que existen varios errores en las percepciones cognitivas y atajos mentales que ocurrían de forma sistemática y que afectaban el proceso de toma de decisiones. Aunque en un inicio se consideró prematuro concluir que estas deficiencias en las percepciones cognitivas jugaban un papel determinante en el comportamiento del mercado de

valores, el creciente interés en este tema incrementó el número de investigaciones que han abordado el impacto de estos errores en las finanzas ha ido en aumento, lo cual ha brindado más argumentos para cuestionar un comportamiento racional en los mercados.

El efecto marco forma parte de la teoría de las perspectivas desarrollada por Kahneman y Tversky (1979) en la cual se resumen los puntos siguientes (Campos, 2017): Al tomar una decisión, los individuos no valoran la magnitud de pérdidas o ganancias en términos absolutos, sino que lo hacen respecto a un punto de referencia de un estado previo; se tiene aversión a las pérdidas; y, subjetivamente, la utilidad de ganar una unidad adicional de riqueza es menor la pérdida en utilidad por una unidad menos de riqueza.

La figura 1 presenta dos partes separadas por un punto de referencia (que sería el *status quo* de no ganar ni perder nada), la parte de la derecha incluye a las ganancias, mientras la izquierda a las pérdidas. Además, la utilidad esperada (o valor subjetivo) está representada por la función en forma de S, mostrando una disminución de la sensibilidad a las ganancias y a las pérdidas conforme estas aumentan. Un rasgo característico de esta función es que la pendiente cambia abruptamente en el punto de referencia, donde el valor estimado tiende a ser mayor para las pérdidas que para las ganancias de la misma magnitud (Kahneman y Tversky, 1979).

Una contribución más de la teoría de las perspectivas (Kahneman y Tversky, 1979) al estudio de la toma de decisiones desde diferentes contextos, es que considera varios factores que influyen en el proceso de decisión y que están ligados directamente a la forma de presentar un problema de decisión.

El primero de estos factores es la *expectativa* que tiene un individuo sobre las alternativas disponibles, esta expectativa se traduce a los resultados que el individuo cree que obtendrá de escoger una alternativa sobre las demás, y puede ser considerada como la utilidad global que se espera de una alternativa. Otro

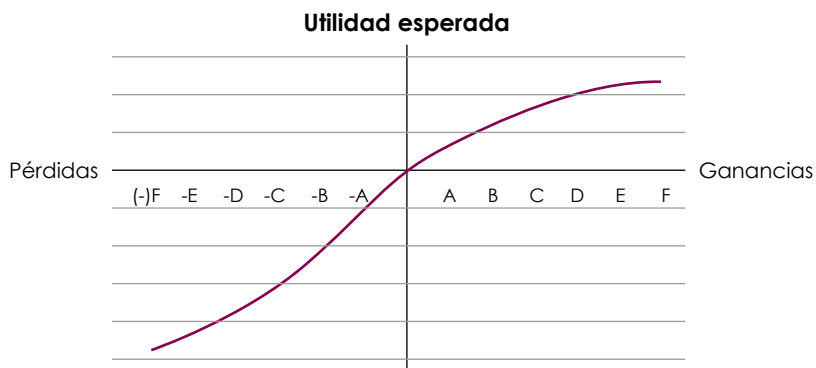


Figura 1. Función hipotética de utilidad esperada. Esta función representa gráficamente la forma en que asignamos valor a distintos resultados. En el caso de las ganancias, la curva tiende a aplanarse debido a un efecto de *utilidad marginal en disminución*, tener más es mejor, pero las ganancias adicionales se valoran menos que las mismas cantidades obtenidas en ganancias adicionales. Este efecto también se observa en el caso de las pérdidas. También se observa una tendencia de *aversión a la pérdida*, la curva de pérdidas es más pronunciada que la curva de las ganancias, indicando que la utilidad de una pérdida suele estimarse con mayor valor que una ganancia de la misma magnitud.

Fuente: Adaptación a partir de la figura 3 en Kahneman y Tversky (1979).

factor es que la *valoración* de las opciones disponibles es relativa a un punto de referencia neutral, definido la mayoría de las veces por el *status quo*. Esto influye en el siguiente factor, que implica una *desensibilización* gradual al cambio en los estímulos conforme aumenta su magnitud. Esto se observa tanto en las dimensiones sensoriales como en la evaluación de cambios en el patrimonio de los individuos. Por ejemplo, una persona que gane \$3,000 mensuales, percibirá un mayor incremento en su bienestar si incrementa sus ingresos a \$6,000 mensuales (duplicando su salario) que otra persona que gane \$15,000 por mes e incremente sus ingresos a \$18,000 mensuales (representando un aumento del 20 por ciento de su salario), aunque en ambos casos ambos trabajadores incrementarían su salario en \$3,000.

El efecto marco se refiere a cómo en una misma situación se pueden generar preferencias de acción distintas dependiendo de si se presenta desde un marco positivo (ganancia) o negativo

(pérdida), aunque su estructura lógica sea la misma (Kahneman, 2014), presentando aversión al riesgo cuando una situación se presenta como ganancias y buscando el riesgo cuando la situación se presenta bajo pérdidas. En un experimento clásico, Kahneman y Tversky (1979) presentaron la siguiente situación bajo diferentes marcos a muestras distintas. La primera versión se describió desde un encuadre de ganancia y la segunda desde un encuadre de pérdidas, ambas versiones se presentan a continuación.

Versión 1 (n=152): La nación se está preparando para el brote de una rara enfermedad asiática que se espera acabe con la vida de 600 personas. Las autoridades sanitarias han propuesto dos programas alternativos para combatir esa enfermedad, ¿Cuál apoyaría usted?

Programa A. Se salvarán 200 personas.

Programa B. Hay una probabilidad de un tercio de que 600 personas se salven y una probabilidad de dos tercios de que no se salve ninguna.

La primera versión se aplicó a una muestra de 152 personas, de las cuales 72% escogió la opción A (resultado seguro) frente a 28% que escogió la opción B (mayores beneficios con menor seguridad). Mientras que la segunda versión se aplicó a una muestra de 155 personas, de las cuales 22% optó por la opción C (pérdida segura), mientras el 78% eligió la opción D (mayor riesgo con menor pérdida).

Versión 2 (N=155): (mismas indicaciones que versión 1).

Programa C. 400 personas morirán.

Programa D. Hay una probabilidad de un tercio de que nadie muera y una probabilidad de dos tercios de que mueran 600.

A pesar de que las propuestas A y C son matemáticamente equivalentes (salvar a 200 personas implica que 400 personas morirán) al igual que las opciones B y D (un tercio de probabilidad de que todos se salven o nadie muera y dos tercios de que nadie se salve o todos mueran), el hecho de que los participantes eligieran

distintas opciones debido al contexto en el que se presentaron implica una transgresión directa al principio de invariancia.

Al usar un contexto de ganancia en la Versión 1, los participantes mantuvieron una actitud de aversión al riesgo, pero al presentar la misma situación bajo un contexto de pérdida en la Versión 2, los participantes mostraron una actitud de búsqueda de riesgo, lo cual refleja otro de los sesgos conocidos como aversión a la pérdida, en el cual se estima que los individuos evitan las opciones riesgosas cuando están en un marco de ganancia y buscan el riesgo bajo un marco de pérdida.

Autocontrol y descuento temporal

De acuerdo con la teoría racional de toma de decisiones, la elección de un individuo debería ser consistente sin importar el momento en el que reciba una recompensa, pero cuando un individuo tiene la disyuntiva entre obtener una pequeña recompensa de forma inmediata o conseguir una recompensa mayor en el futuro, se ha observado que no siempre escogen la opción con la mayor recompensa. y que, a mayor tiempo de espera, suele descontarse el tiempo que transcurre entre la primera recompensa y la segunda puede influir en la decisión de esperar o tomar la recompensa inmediata (Ainslie, 1975; Loewenstein et al., 2003; Rachlin y Green, 1972).

Para explicar este efecto se introdujo desde la Psicología y la Economía el concepto de *descuento temporal*, el cual plantea que el valor de una recompensa futura está determinado por una función decreciente del valor a partir del tiempo que debe pasar antes de recibir la recompensa, si la demora en la recompensa es muy prolongada, el valor subjetivo de una recompensa grande puede ser menor que el de una recompensa más pequeña e inmediata (Green et al., 2013). La teoría de descuento temporal parte del supuesto de que las preferencias de decisión de un individuo pueden variar a través del tiempo a pesar de la ausencia de nueva información sobre las alternativas disponibles, debido a la disminución del valor subjetivo de las alternativas conforme los

resultados son demorados en el tiempo (Ainsle, 1975; Green et al., 2013; Loewenstein et al, 2003).

Planteamiento del problema

En la actualidad, factores como el aumento en la esperanza de vida debido a los avances tecnológicos y la disminución de las tasas de fecundidad, han provocado una transición en numerosos países, de una población de jóvenes a una población cada vez más envejecida. Este cambio poblacional implica que, en los años por venir, los gobiernos tendrán que hacer frente a una crisis en los sistemas de ahorro para el retiro, pues una alta proporción de la población comenzará a jubilarse y a reclamar su pensión. Además de que, al aumentar la esperanza de vida, el tiempo que deberán hacerse los pagos se verá extendido, incrementando la carga fiscal para las naciones y disminuyendo el gasto en otros proyectos de igual importancia. Esto ha incrementado el interés a nivel mundial por mejorar la sostenibilidad financiera de los sistemas de ahorro para el retiro. Ya que, a pesar de que a nivel mundial 68% de las personas que superan la edad de jubilación reciben una pensión contributiva o no contributiva, en los países con ingresos bajos sólo el 20% tiene acceso a una pensión, de acuerdo con el Informe Mundial sobre la Protección Social 2017-2019 de la Organización Internacional del Trabajo (2017).

Adicionalmente, aportaciones de las finanzas y economía del comportamiento presentan evidencia de que los individuos no siempre se comportan de forma racional y que están sujetos a sesgos, factores emocionales y límites en el procesamiento de la información al tomar decisiones. Por esto, se presenta una investigación sobre el uso de estos factores para aumentar la disposición de los individuos a mantener invertidos sus recursos hasta la jubilación.

Objetivo

La investigación en ciencias del comportamiento ha mostrado que la forma de presentar un problema puede afectar las decisiones que se tomen, como preferir aquellas alternativas con beneficios en corto plazo. Esta investigación busca responder si el encuadre desde

el que se presente la información de diferentes planes para el retiro y el plazo para retirar los recursos acumulados podrían contribuir a mejorar las decisiones de ahorro de los participantes de México y Guatemala,

Preguntas específicas

Una vez analizado si los participantes presentan un efecto de encuadre o de descuento temporal, se analizarán las siguientes preguntas:

- ¿El nivel de alfabetismo financiero afectará la preferencia de las alternativas de ahorro para el retiro?
- ¿Se puede incrementar la preferencia por alternativas a largo plazo al cambiar el encuadre en el que se presenten los rendimientos de los planes de ahorro para el retiro?
- ¿Los participantes evaluarán la tasa real de rendimiento de los planes de retiro (descontando la inflación) o decidirán a partir de los rendimientos nominales?
- ¿El sector laboral o el área de estudio afectarán las preferencias de alternativas de ahorro para el retiro?

Metodología

Diseño

Se realizó un diseño experimental, de 2 encuadres por 5 montos acumulados, con un muestreo aleatorio.

Instrumento

El instrumento se compuso por tres secciones. La primera sección constó de un cuestionario de alfabetismo financiero desarrollado por la Calificadora Standard & Poor's Rating Services (Kappler et al., 2015), con el objetivo de tener una medición sobre el nivel de conocimiento financiero básico que tenían los participantes. Dicho cuestionario está conformado por cinco preguntas que evalúan conocimientos sobre (a) diversificación de riesgos, (b) inflación, (c) interés simple y (d) interés compuesto.

La segunda sección se realizó *ad hoc* con base en la teoría de los prospectos y los ejercicios presentados por Kahneman y Tversky (1979). En esta sección se comentó a los participantes que, interesados en su retiro, se habían acercado a una institución de ahorro para elegir entre diferentes alternativas sobre su jubilación. Estas alternativas fueron escenarios hipotéticos donde se le informaba al participante cuánto dinero había acumulado hasta el momento, y se le daba las alternativas de retirar dicho monto el día de hoy, o retirarlo en 15 o 30 años, con sus rendimientos correspondientes.

Adicionalmente se informó a los participantes que el gobierno había logrado estabilizar la economía y que el aumento de los precios (inflación) se mantendría en un 4% anual durante los siguientes 30 años. Debido a que los rendimientos fueron calculados con una tasa de interés compuesto de 4%, el valor presente de cada alternativa era el mismo independientemente del plazo en el que el participante decidiera retirar su ahorro acumulado.

La tercera sección mantuvo el mismo diseño que la sección dos, con la diferencia de que en esta sección se presentaron primero

los montos que los participantes recibirían si retiraban su dinero en 30 años, presentando las alternativas de retirar su dinero antes (en 15 años o el día de hoy) como una reducción en el monto recibido. Los montos presentados a los participantes eran los mismos que las alternativas de la sección dos, pero, basado en la teoría de los prospectos y en el efecto marco, se encuadraron dichas alternativas como una pérdida en caso de retirar el dinero con antelación.

Muestra

Inicialmente se aplicó el instrumento a un grupo piloto de 31 voluntarios de nivel licenciatura. Tras validar que se entendieran las instrucciones, se aplicó la versión corregida a la muestra final. Esta se compuso de la participación voluntaria de 117 alumnos universitarios del nivel de licenciatura y posgrado, 80 (68.4%) pertenecientes a una universidad de Guatemala y 37 (31.6%) de una universidad de la Ciudad de México. El 57.3% (67) eran mujeres y el 42.7% (50) hombres, con una edad promedio de 30.05 años, una desviación estándar de 6.97 años y un rango de edad de 18 a 56 años.

El 4.3% (5) de los participantes contaba con carrera técnica, 56.4% (66) con estudios de licenciatura, y el 39.3% (46) ya tenían o se encontraban estudiando un posgrado, y el 84.6% (99) contaba con estudios relacionados con áreas financieras o numéricas, 7.7% (9) provenía de áreas no financieras, y el resto no proporcionó esta información.

El 77.8% reportó ser soltero mientras el 21.4% se encontraba casado, y el 79.5% contaba con un trabajo remunerado mientras el 15.4% restante mencionó ser estudiante. El 84.6% de los participantes procedían de áreas numéricas-financieras, mientras el 15.4% contaba con estudios en otras áreas no financieras.

Resultados

La Tabla 1 muestra el puntaje de alfabetismo financiero que obtuvieron los participantes, del cual 87.2% tuvieron un puntaje alto (3 a 5 puntos). Al analizar las respuestas, se encontró que el mayor número de errores fueron correspondieron a la pregunta sobre interés compuesto, y que el 75.7% de los participantes de México tuvieron puntajes de 4 y 5, mientras que el 47.6% de los participantes de Guatemala obtuvieron estos puntajes.

Como se expuso en la teoría de las perspectivas, los individuos de estos estudios mostraron una diferencia en su toma de decisiones cuando se presentaba una situación desde diferentes encuadres. Con el objetivo de validar si estos hallazgos también se presentarían en la muestra de México y Guatemala, se aplicó una prueba de Wilcoxon, encontrando un efecto significativo del encuadre ($p < 0.01$) en la decisión de cuánto estarían dispuestos a esperar los participantes para recibir el monto acumulado de su ahorro para el retiro. Bajo un encuadre de pérdida los participantes estuvieron

Tabla 1. Respuestas del cuestionario de alfabetismo financiero y puntaje.

Preguntas del cuestionario de alfabetismo financiero del Banco Interamericano de Desarrollo

	Diversificación del riesgo		Inflación		Interés simple 1		Interés simple 2		Interés compuesto	
	MX	GTM	MX	GTM	MX	GTM	MX	GTM	MX	GTM
Participantes con respuestas correctas	35	70	30	62	33	69	30	49	28	30
Participantes con respuestas incorrectas	2	10	7	18	4	11	7	31	9	50

Puntaje

	1		2		3		4		5		Total
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	
México		0.0%	2	5.4%	7	18.9%	9	24.3%	19	51.4%	37
Guatemala	2	2.5%	11	13.8%	29	36.3%	21	26.3%	17	21.3%	80
Total	2	1.7%	13	11.1%	36	30.8%	30	25.6%	36	30.8%	117

Nota: Distribución de respuestas por pregunta y por puntajes del cuestionario de alfabetismo financiero.

dispuestos a esperar más tiempo antes de recibir su dinero, tal como se muestra en la Figura 2.

Por otro lado, se observa que, a pesar de que en todas las alternativas el Valor Presente era el mismo para el monto que hubieran acumulado los participantes, hubo una marcada tendencia a elegir la opción de recibirlo *Hoy* cuando dicho monto era bajo, mientras que aumentaba la preferencia por esperar más tiempo conforme el valor presente fuera mayor, tanto para el encuadre de ganancia como el de pérdida. Esto indica que, en lugar de basarse en el rendimiento porcentual real, los participantes eligieron a partir del rendimiento nominal que percibían.

No se encontraron efectos significativos del puntaje de alfabetismo financiero o de los reactivos del cuestionario en la elección de los participantes, lo que puede sugerir que no fue un factor relevante, o bien, que el cuestionario no cuenta con un grado de validez

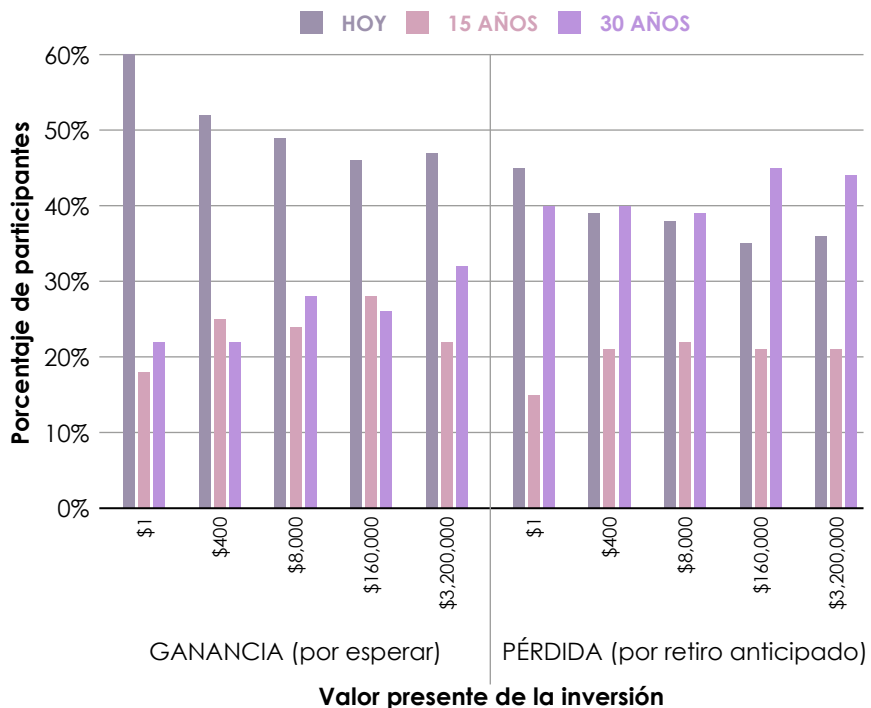


Figura 2. Elección de los participantes en función del plazo de retiro del monto acumulado, el valor presente de la inversión y el encuadre.

apropiado para explicar el concepto de alfabetismo financiero. De igual modo, no se encontró un efecto significativo del sector laboral o área de estudio del que procedían los participantes.

Conclusiones

Después de analizar los resultados, puede concluirse que los participantes mostraron sensibilidad al efecto de encuadre, ya que, como reporta la literatura en los países desarrollados, el hecho de presentar la información desde un encuadre de ganancia o pérdida modificó significativamente la preferencia por el plazo para retirar los recursos acumulados en las alternativas de planes para el retiro. Debido a que el poder adquisitivo de las alternativas era el mismo independientemente del plazo que se eligiera, si los participantes se hubieran comportado racionalmente como el *Homo economicus* descrito en el modelo económico tradicional, se hubieran esperado dos posibles escenarios, uno donde hubiera indiferencia entre recibir el monto el día de hoy o esperar 30 años, u otro en el que siempre se hubiera elegido retirar los recursos *hoy*, pues de esta forma se podrían destinar los recursos a una inversión con rendimientos superiores a la inflación. Sin embargo, se encontró que entre mayores fueran los montos acumulados, estaban dispuestos a esperar más tiempo para recibir un monto mayor de retiro, indicando que la decisión pudo basarse mayormente en la percepción de tener un mayor rendimiento nominal en lugar de considerar las tasas de rendimiento real.

Considerando que en México el ahorro obligatorio de los trabajadores asalariados ronda el 6.5% mensual, este efecto podría explicar que no existiera un incentivo muy grande de aumentar las contribuciones, pues representaría un monto muy bajo que sólo se vería reflejado tras muchos años de ahorro, influyendo en la percepción de que, si el rendimiento es tan bajo, sería mejor gastarse ese dinero en lugar de ahorrarlo.

Los resultados también mostraron que el puntaje de alfabetismo financiero no tuvo un efecto significativo en la decisión de cuándo retirarían los montos acumulados. Sin embargo, es necesario profundizar más en este análisis, pues la ausencia de relación pudiera deberse a que el cuestionario utilizado no explica adecuadamente

el concepto de *alfabetismo financiero* al consistir únicamente en cinco preguntas, por lo que, de ser el caso, debería construirse un nuevo cuestionario siguiendo la metodología de las ciencias sociales que cuente con un mayor poder explicativo. Por otro lado, debe considerarse que un mayor conocimiento financiero también permitiría identificar la tasa real de rendimiento de los distintos planes de retiro, por lo cual los participantes podrían preferir el retiro de sus recursos lo más pronto posible con el objetivo de buscar alternativas con una mayor rentabilidad en el largo plazo. En caso de cumplirse este supuesto y considerando las tasas actuales de las Afores en México (Forbes, 2020), se podría desincentivar el ahorro en estas instituciones, aunque al pasar a un plan personalizado para el retiro, seguiría disminuyendo la carga fiscal para el estado.

Por otro lado, aunque la situación laboral de los participantes no tuvo un efecto significativo en la preferencia por el plazo para retirar los recursos, aquellos que procedían de carreras no financieras mostraron una mayor preferencia por retirar los recursos antes en comparación a aquellos que procedían de carreras financieras o administrativas. Aunque no se contó con suficiente información sobre los motivos de estas preferencias, pudiera atribuirse a que aquellos participantes con experiencia financiera consideran en mayor medida la importancia de planear a largo plazo, así como los beneficios de invertir para obtener mayores rendimientos. Sin embargo, nuevamente se requeriría diseñar un cuestionario de alfabetismo financiero más completo que pudiera considerar el tipo de experiencia previa de los participantes, los conocimientos de inversión o sus hábitos de ahorro.

Implicación el desarrollo de políticas públicas

Retomando las políticas públicas actuales orientadas al ahorro para el retiro, los resultados del estudio podrían brindar un mejor entendimiento de porqué se sigue manteniendo un bajo nivel de aportaciones. En el caso de México, la ley determina que, del salario del trabajador, el patrón deberá retener el 6% para destinarlo a la cuenta del retiro del trabajador, por lo que en realidad este monto de ahorro es muy pequeño. Considerando que entre menor



era el monto acumulado los participantes preferirían recibir su dinero el día de hoy, los trabajadores también pudieran percibir que sus aportaciones son demasiado bajas, por lo que valorarían más el poder gastar esos recursos que ahorrarlos para el futuro. Visto desde otra perspectiva, ahorrar para el retiro implica un sacrificio (tangible) en el consumo de hoy, mientras que sólo existe la posibilidad (incierto) de disfrutarlo en un futuro lejano, pero al presentar la situación desde un encuadre de pérdida, se centra la atención en el beneficio futuro que se tendría en caso de mantener invertidos nuestros ahorros, por lo que retirar nuestros recursos antes de ese plazo implicaría una pérdida de nuestra inversión. Si bien no es posible garantizar los rendimientos de los planes para el retiro, utilizar un encuadre de pérdida podría ayudar a que los ciudadanos lo piensen dos veces antes de hacer retiros prematuros (por desempleo o matrimonio, por ejemplo), y a disminuir la sensación de *sacrificio* que implica ahorrar en el presente.

Como reflexión final, es necesario considerar que, aunque las aportaciones de la economía y finanzas conductuales pueden mejorar la aplicación de las políticas públicas existentes, no deben usarse como un sustituto de éstas, pues sin la estructura política, económica y social, serán insuficientes para motivar a que la población ahorre para su retiro, para lo cual será necesario atacar problemas estructurales como las altas tasas de informalidad laboral, el acceso a servicios públicos, disminución en las brechas salariales, mejorar los rendimientos de los fondos de ahorro para el retiro y un incremento en el desarrollo económico de los países.

Referencias

- Campos, R. (2017). *Economía y psicología: Apuntes sobre economía conductual para entender problemas económicos actuales*. Fondo de Cultura Económica.
- Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro. (2020). *Panorama General del SAR* [Estadísticas en línea]. <https://bit.ly/2U3fqGf>
- Forbes. (2020, julio 16). Retiros por desempleo de Afores se disparan 101%, máximo histórico. *Forbes México* (Economía y Finanzas). <https://bit.ly/369dW2O>
- Kahneman, D. (2014). *Pensar rápido, pensar despacio* (*Thinking, Fast and Slow*). Debolsillo.
- Organización Internacional del Trabajo. (2017). *Informe mundial sobre la protección social. La protección social universal para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible, 2017-2019*. <https://bit.ly/3lafLTh>

References

- Ainslie, G. (1975). Specious reward: A behavioral theory of impulsiveness and impulse control. *Psychological Bulletin*, 82(4), 463-496. <https://doi.org/bx7xnp>
- Green, L., Myerson, J., Oliveira, L., & Chang, S. E. (2013). Delay discounting of monetary rewards over a wide range of amounts. *Journal of the experimental analysis of behavior*, 100(3), 269-281. <https://doi.org/f5gz5>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979, March). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291. <https://bit.ly/3eDkaeY>
- Kappler, L., Lusardi, A., & Van Oudheusden, P. (2015). *Financial Literacy Around the World: Insights from the Standard & Poor's Rating Services Global Financial Literacy Survey*. McGraw Hill Financial. <https://bit.ly/32pq4eS>
- Kirchler, E., & Hoelzl, E. (2018). *Economic Psychology: An Introduction*. Cambridge University Press.
- Loewenstein, G., Read, D. & Baumeister, R. (2003). *Time and Decision: Economic and Psychological Perspectives on intertemporal choice*, New York, Russell Sage Foundation.
- Rachlin, H., & Green, L. (1972). Commitment, choice and self-control. *Journal of the experimental analysis of behavior*, 17(1), 15-22. <https://doi.org/dckgkw>
- Ricciardi, V., & Simon, H. K. (Fall, 2000). What is behavioral finance? *Business, Education and Technology Journal*, 2(2), 26-34. <https://bit.ly/2l7vQeu>
- Schneider, T. R., Salovey, P., Apanovitch, A. M., Pizarro, J., McCarthy, D., Zullo, J., & Rothman, A. J. (2001, July). The effects of message framing and ethnic targeting on mammography use among low-income women. *Health psychology: official journal of the Division of Health Psychology, American Psychological Association*, 20(4), 256-266. <https://doi.org/drf47w>
- Service, O., Hallsworth, M., Halpern, D., Algate, F., Gallagher, R., Nguyen, S., Ruda, S., Sanders, M., Pelenur, M., Gyani, A., Harper, H., Reinhard, J., & Kirkman, E. (2018). EAST: Cuatro maneras simples de aplicar las ciencias del comportamiento (The Behavioural Insights Team) [Resumen ejecutivo]. <https://bit.ly/2U0aSAx>