



Pontificia Universidad
JAVERIANA
Cali

Trampa de iliquidez:

**Una visión de la economía conductual acerca de los problemas financieros de los sujetos
sobreindeudados y sus consecuencias cognitivas**

Guillermo León Toro-García

Directores:

Alexander Alegría Castellanos

Sandra Balanta Cobo

Pontificia Universidad Javeriana Cali

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Programa de Economía

2021

Resumen

La presente investigación pretende demostrar, desde los pilares teóricos de la economía conductual, la existencia de un agotamiento de la función cognitiva de los individuos sobreendeudados producto de un acaparamiento de su atención respecto de las preocupaciones y problemas financieros. Con ese fin, se estudió a través de entrevistas el caso de ocho personas residentes en tres ciudades del territorio colombiano, que padecieron un escenario de endeudamiento excesivo y atravesaron el trámite de insolvencia. Los resultados obtenidos resultan consistentes con la propuesta teórica-empírica de Mullainathan y Shafir (2013), acerca del desgaste cognitivo de las personas con *sensación de escasez*. Así, se contribuye al trabajo empírico desarrollado por la literatura hasta la fecha y se desarrolla un primer avance en la construcción de una subteoría acerca de la limitación de la función cognitiva de los individuos en situación de sobreendeudamiento que pueda impulsarlos a perpetuar su escenario crítico.

Palabras clave: deuda, sobreendeudamiento, iliquidez, escasez, trampa de escasez, atención, juicio y toma de decisiones.

Abstract

This research aims to show, from the behavioral economics perspective, the existence of a constraint of the cognitive function of over-indebted individuals due to a monopolization of their attention as a result of their financial concerns and problems. To this end, the case of eight people residing in different cities of Colombia, who got involved in a scenario of excessive indebtedness and faced a insolvency process, was studied. The results obtained are consistent with the theoretical-empirical proposal of Mullainathan & Shafir (2013), about the cognitive wear and tear of people with a sense of scarcity. Thus, this work is a contribution to the empirical work developed by the literature and a first advance in the construction of a scenario that study the limitation of the cognitive function of individuals in a situation of over-indebtedness which may drive them to perpetuate the critical situation they are living.

Key words: debt, over-indebtedness, illiquidity, scarcity, scarcity trap, attention, judgment and decision making.

Tabla de Contenido

1. Introducción y planteamiento del problema.....	5
2. Objetivo general y específicos	8
3. Estado del arte y marco teórico.....	8
3.1. Economía del comportamiento.....	8
3.2. La escasez y sus consecuencias en la toma de decisiones.....	9
3.3. El descuento hiperbólico o sesgo hacia el presente.....	15
4. Metodología	20
5. Resultados y discusión	25
5.1. El endeudamiento excesivo cimienta una sensación de escasez en los deudores	25
5.2. Las deudas acaparan la atención.....	27
5.3. Las decisiones y prácticas de los deudores.....	31
5.4. La trampa de iliquidez por deudas.....	34
5.5. Esquema analítico de los resultados	36
6. Conclusiones	36
7. Referencias.....	37
Anexos.....	46

Tabla de Ilustraciones

Ilustración 1. Propuesta teórica-empírica de Mullainathan y Shafir (2013).	15
Ilustración 2. La trampa de iliquidez por deudas.	36

Tabla de Cuadros

Cuadro 1. Características demográficas de los participantes	22
Cuadro 2. Categorización teórica para el análisis de las entrevistas	24

Tabla de Anexos

Anexo A. Instrumento proyectado (flexible) para la práctica de las entrevistas.....	46
Anexo B. Consentimiento informado suscrito por los participantes seleccionados	49

*Debt is like any other trap,
easy enough to get into,
but hard enough to get out of.*

Josh Billings —Henry Wheeler Shaw— (1818–1885).

1. Introducción y planteamiento del problema

La deuda es un fenómeno que puede identificarse metafóricamente como una espada de doble filo (Cecchetti et al., 2011). Si se emplea de manera adecuada y con moderación permite mejorar el bienestar individual. Pero, si se emplea de forma imprudente ocasiona un resultado totalmente desastroso. En efecto, el endeudamiento excesivo del consumidor es un problema relevante que en la actualidad ha suscitado la aparición de numerosos estudios sobre sus determinantes, sus efectos y su incidencia en el desarrollo de los hogares. Por ejemplo, en Colombia las investigaciones acerca del endeudamiento y su acumulación se han centrado solamente en sus determinantes demográficos (Pacheco-Bernal et al., 2017, p. 5)¹.

El endeudamiento excesivo o *sobreendeudamiento* es aquella situación donde el deudor “se ve en la imposibilidad, de forma duradera, de pagar el conjunto de sus deudas, o expuesto a una amenaza seria de no poder hacerles frente en el momento en que sean exigibles” (CESE, 2008, p. 76). En otras palabras, el sujeto sobreendeudado es aquel que no posee el efectivo suficiente para cancelar sus facturas pendientes y, a su vez, es *consciente* de su situación financiera compleja². Por ello, al identificar su nivel de endeudamiento como *problemático*, comienza a actuar diferente, a intentar brindarle alguna especie de solución.

Una de las consecuencias negativas de la imposibilidad de pago de las deudas es la afección del estado psicológico del deudor. De acuerdo con Sparkes et al. (2018, p. 220), los hallazgos empíricos han encontrado una fuerte relación entre las dificultades financieras y la depresión³, la ideación y ejecución de comportamientos suicidas⁴, el deterioro físico⁵ y de la salud mental⁶. De

¹ Por ejemplo, Iregui-Bohórquez et al. (2018) evidenciaron que es posible identificar no solo los factores del endeudamiento de las familias y su morosidad, sino también aquellos que impulsan su obtención en el mercado formal e informal. Con ello, la probabilidad de obtener un crédito formal en Colombia aumenta con la edad, el nivel educativo y el ingreso del jefe del hogar¹. Por su parte, Pacheco y Yaruro (2017), a través de tablas de contingencia de dos factores, demostraron que el contar con un nivel educativo y un estrato socioeconómico superior está relacionado con una mayor tenencia de adquisición de los productos financieros. Clavijo Ramírez (2016) obtuvo evidencia estadística para estimar que el número de personas a cargo del deudor, el tipo de vivienda que habita, los años de experiencia laboral y algunos otros factores influyen en la morosidad de su cartera.

² Empleamos en esta investigación una perspectiva *subjetiva* de medición o evaluación de la carga financiera del individuo. Con ello, es fundamental, como indican Keese (2012), Betti et al. (2007) y Sparkes et al. (2018), que el deudor reconozca que su situación económica está en un punto difícil producto de la acumulación de las deudas. Pues, en tanto estas no le son problemáticas, puede continuar agravando su situación financiera con nuevos créditos.

³ Véase al respecto, Drentea y Reynolds (2012), Bridges y Disney (2010) y Fitch et al. (2011).

⁴ Revisar, Sweet et al. (2013) y Meltzer et al. (2011).

⁵ Al respecto, Chou et al. (2016).

⁶ Véase, Sweet et al. (2013) y Matthews y Gallo (2011).

forma tal que resulta natural que un deudor que no puede con sus deudas se desmotive y abandone sus aspiraciones individuales.

Por regla general, el sujeto sobreendeudado suele ejecutar *prácticas de barajado* (*shuffling practices*) con los nuevos créditos e ingresos que obtiene (Bernthal et al., 2005, p. 139). Por ejemplo, solicita un crédito adicional cuando agota todos los recursos desembolsados por la entidad financiera con el fin de aplazar para el futuro la confrontación del problema. Ello motiva el aumento progresivo de la acumulación de la deuda. Lo mismo ocurre con la refinanciación o consolidación de los créditos, las cuales se transforman en una herramienta *razonable* para mantener la carga financiera excesiva y el nivel de consumo —a corto plazo— (Sparkes et al., 2018, p. 216). Para Walker et al. (2014, p. 5) en este escenario justamente se gesta un proceso sistémico que transforma a los sujetos en *deudores rotatorios*. El ciclo se resume en gastar (con el uso de créditos), refinanciar, volver a gastar y luego refinanciar indefinidamente⁷.

Es posible que la conducta de los acreedores contribuya a la toma de decisiones de los deudores. El impago de las facturas convierte al sujeto en un *usuario problemático* del sistema financiero⁸. Por tanto, los proveedores de crédito comienzan a ejercitar una presión *informal* sobre ellos, actividad que estiman más eficaz que el ejercicio de la acción judicial (Edwards, 2003, p. 32). Precisamente se le remiten al deudor múltiples cartas, correos electrónicos, mensajes de texto y llamadas telefónicas donde se le recuerda su obligación de pago. En ocasiones se le indica que recibirá la citación del juzgado donde se iniciará el trámite de cobro forzoso⁹. Por el sentimiento de culpa que producen¹⁰, estas prácticas de los acreedores pueden impulsar al deudor a adoptar decisiones apresuradas con el objetivo de cancelar pronto las facturas pendientes.

⁷ Para Packman (2014), en los últimos años la *deuda problemática* ha aumentado a causa de la fabricación de nuevos productos financieros que incentivan el consumo de los individuos. Además de que, por lo general, los bancos y demás entidades no suelen informar a sus clientes de posibles señales críticas de agotamiento y acumulación de la deuda (Griffiths, 2008, p. 187).

⁸ En Colombia, esta situación se materializa con el reporte negativo que efectúan los acreedores del deudor moroso en las centrales de información de riesgos, lo cual lo termina excluyendo de la posibilidad de acceder al mercado financiero.

⁹ Para Poster (2013, p. 216), las oficinas de cobranzas —o, como él las llama, de *sicarios emocionales* (*emotional hitman*)— suelen aprovecharse del desconocimiento legal de los sujetos sobreendeudados para humillarlos, generarles vergüenza o miedo por su incumplimiento y así conminarlos al reembolso. Estas prácticas, en últimas, solo buscan organizar una especie de *guerra mental* (*mental warfare*) contra el deudor para garantizar el pago y la competitividad en el mercado de crédito (Walker et al., 2014, p. 58).

¹⁰ Suele estimarse que el deudor era (y es) consciente de sus decisiones, por lo cual su *fracaso* es producto de su propia irresponsabilidad. Según Walker (2012, como se citó en Sparkes et al., 2018, p. 222), los *discursos de responsabilidad financiera individual* buscan justamente producir una norma social que constituye públicamente al deudor problemático (sobreendeudado) como un sujeto no deseado que debe evitarse. El deudor es identificado (y se identifica) entonces, en caso

En Colombia, con los datos obtenidos por el DANE y el Banco de la República, puede evidenciarse que existe un aumento progresivo del número de créditos restructurados (Muñoz y Muñoz Barrera, 2015). Según el estudio realizado por Vivas Saavedra (2019), las entidades del sistema financiero colombiano tienen una activa participación en los ingresos de las familias. Esto significa que un porcentaje considerable de ellos se destina para el cubrimiento de amortizaciones y servicios de los diferentes productos de crédito. De hecho, de acuerdo con el Sistema de Información de la Conciliación, el Arbitraje y la Amigable Composición del Ministerio de Justicia (SICAAC), ha habido un aumento progresivo de las personas que se someten a la ley de insolvencia por la falta de capacidad de pago. En el año 2016, se presentaron en todo el territorio nacional solo 423 solicitudes de insolvencia de persona natural no comerciante. Para 2019, dicha cifra se había elevado a 2394 solicitudes por año. Es posible prever que el nivel de endeudamiento de las familias en el país a aumentado paulatinamente hacia escenarios problemáticos.

Conforme con la evidencia empírica referida, pareciera que los sujetos sobreendeudados suelen adoptar comportamientos que perpetúan su escenario crítico (como la refinanciación de créditos a mayor tasa de interés, la disminución en el rendimiento laboral y la adquisición de nuevas deudas para pagar otras vencidas). Algunas investigaciones en la órbita de la economía conductual se han esforzado en identificar la existencia de un agotamiento de la función cognitiva de las personas con pocos o nulos recursos producto de la escasez y como ello conlleva a la toma de decisiones inadecuadas. Nuestra hipótesis es que el comportamiento de los deudores sobreendeudados en Colombia puede explicarse por esta teoría.

Para tal fin, se empleó un diseño metodológico cualitativo de carácter flexible a través del estudio de casos. Se entrevistaron a algunas personas que habían contado con una *deuda problemática* y, por ello, se acogieron en los últimos años a la ley de insolvencia. Dada la ausencia de información al interior de las bases de datos nacionales, se adoptó la decisión metodológica de aplicar este instrumento cualitativo. Así pues, este trabajo busca aportar a la comprensión del fenómeno de la acumulación de la deuda desde la propia experiencia de los individuos, así como amplía la investigación empírica acerca del desgaste cognitivo producido por la escasez.

de mora, como un parásito, un asistido, un desempleado o un fracasado. No poder cancelar continuamente las facturas de los impuestos, los servicios públicos, la renta y el colegio de sus hijos lo lleva a sentirse derrotado. Por ejemplo, Ross y Squires (2011) evidenciaron que las personas que se encuentran a punto de perder sus viviendas a causa de la deuda suelen interiorizar la situación como un fracaso personal.

2. Objetivo general y específicos

El objetivo de esta investigación es demostrar, desde un enfoque fenomenológico, la existencia de un acaparamiento de la atención de los individuos sobreendeudados en Colombia, cómo ello los agota cognitivamente y los impulsa a tomar decisiones miopes que podrían perpetuar su situación crítica. Desde luego, los objetivos específicos son consecuenciales. En primer lugar, se pretende evidenciar cómo la situación de *sobreendeudamiento* de los sujetos implica un escenario de escasez que puede afectar su función cognitiva. Con ello, se desea identificar las consecuencias negativas del desgaste cognitivo, producto de la escasez, respecto de la toma de decisiones de las personas en dicha situación. Finalmente, se planea acreditar la existencia de una posible *trampa de iliquidez* en los escenarios de endeudamiento excesivo.

3. Estado del arte y marco teórico

3.1. Economía del comportamiento

La economía neoclásica, a través de los presupuestos metodológicos de Machlup (1946) y Friedman (1959), ha fortalecido una perspectiva matemática del comportamiento humano¹¹ (Thaler, 2018, p. 15). Se estima que la racionalidad del agente es ilimitada y su actuar responde a una lógica optimizadora bajo una idea de eficiencia estática de enfoque paretiano¹². Esto es, alcanzar el nivel más alto de utilidad posible conforme con sus preferencias. El sujeto económico (*homo oeconomicus*) se estudia bajo el supuesto de que siempre tomará decisiones *como si* contara con capacidades cognitivas infinitas y pudiera dilucidar fácilmente el mejor resultado aparente¹³. Con ello, se integran diferentes modelos matemáticos que *permiten predecir adecuadamente* su comportamiento en determinados escenarios. Para Rabin (como se citó en Thaler, 2018, p. 14),

¹¹ De hecho, se estima que Pareto fungió un papel importante en la separación entre la psicología y la economía, cuando esta última propendió hacia el rigor matemático. Véase, Bruni y Sugden (2007).

¹² “Todos los estudiantes de teoría económica conocen estos supuestos: 1) los agentes tienen preferencias bien definidas y expectativas y creencias no sesgadas; 2) toman decisiones óptimas con base en esas creencias y preferencias. Esto implica, a su vez, que los agentes tienen capacidades cognitivas infinitas (o, dicho de otro modo, que son tan inteligentes como el economista más inteligente) y una fuerza de voluntad infinita, pues eligen lo mejor y no lo que es tentador en el momento; 3) aunque pueden actuar en forma altruista, en especial con amigos y familiares cercanos, su principal motivación es el interés propio” (Thaler, 2018, p. 12).

¹³ “se pueden obtener excelentes predicciones a partir de la hipótesis de que el jugador de billar realiza sus jugadas *como si* conociese las complicadas fórmulas matemáticas que le indicarían la trayectoria óptima de la bola blanca, *como si* pudiese calcular a ojo los ángulos precisos para alcanzar el resto de las bolas, *como si* pudiese realizar a la velocidad del rayo los cálculos en su cabeza, y por ello ejecutar sus jugadas de acuerdo con lo indicado por las fórmulas. Nuestra confianza en esta hipótesis no se basa en la creencia de que los jugadores de billar, incluso los más expertos, puedan realizar o de hecho realicen el proceso descrito. Esta confianza se basa más bien en el convencimiento de que, si no fuesen capaces de alcanzar de una forma u otra esencialmente el mismo resultado propuesto por las fórmulas, estos jugadores de billar no habrían llegado nunca a ser expertos” (Machlup, 1946, como se citó en Thaler, 2017, p. 84).

estos presupuestos metodológicos inverosímiles pueden denominarse *explicaciones elusivas* (*explainawaytions*).

El campo de investigación propuesto por la economía conductual o del comportamiento (*behavioral economics*) pretende rebatir el paradigma teórico de la economía neoclásica. Para ello, incorpora diversas herramientas de las ciencias sociales, particularmente de la psicología¹⁴. Pretende rescatar la dificultad de las decisiones económicas en el escenario fáctico, el carácter satisfactor de la toma de decisiones y que, en promedio, los seres humanos realizan juicios y elecciones de manera sistemáticamente sesgada (Simon, 1955; Tversky y Kahneman, 1974). En resumen, reconoce la racionalidad imperfecta del agente económico. Como afirma Thaler (2018, pp. 12–13), la economía del comportamiento desea dejar de crear y estudiar un escenario simulado donde actúan agentes económicos perfectos, para estudiar a verdaderos humanos en la realidad (*homo sapiens* u *homo realitus*). La presente investigación planea emplear las herramientas teóricas y metodológicas de la economía conductual para comprender el comportamiento de los sujetos sobreendeudados.

3.2. La escasez y sus consecuencias en la toma de decisiones

Existe una ciencia que se dedica a estudiar el fenómeno de la escasez: la economía¹⁵. En términos generales, el concepto de *escasez* empleado en la teoría económica es ubicuo. Es decir, se manifiesta en cada uno de los recursos existentes (como el dinero, los alimentos y los predios). Ni siquiera la persona más adinerada podría comprar todo aquello que deseara, pues su fortuna *se agotaría*. La presente investigación se fundamenta en una visión diferente de la escasez: la *sensación de escasez*¹⁶. Esto es “tener menos de aquello que se percibe como necesario” (Mullainathan y Shafir, 2016, p. 14). Desde luego, la *sensación de escasez* no se escapa definitivamente de las limitaciones físicas. Mas su constitución depende de la percepción

¹⁴ Para algunos autores, como Thaler (2018) y Ashraf et al. (2005), es más exacto referir que el método de la economía del comportamiento es retornar al pensamiento económico de autores como Adam Smith, Irving Fisher y John Maynard Keynes.

¹⁵ De acuerdo con Samuelson y Nordhaus (2005), la economía es “el estudio de cómo las sociedades utilizan recursos escasos para producir bienes valiosos y distribuirlos entre diferentes personas” (p. 4). Por su parte, Becker (1998) afirmó que la definición de economía: “como recursos escasos y fines competitivos es la más general de todas. Define la economía por la naturaleza del problema que debe ser resuelto, e incorpora mucho más que el sector de mercado o lo que ‘los economistas hacen’” (p. 509).

¹⁶ Esta diferenciación entre *escasez física* y *sensación de escasez* es propuesta por Mullainathan y Shafir (2016, p. 24). Cuando al interior de este documento nos refiramos a *situación de escasez* o *escasez* en sí, hacemos referencia a la *sensación de escasez*, al margen de la existencia de una verdadera *escasez física* (dado que es ubicua y se presupone).

subjetiva, de un estado mental¹⁷. Piénsese en la *escasez física* de las horas diarias (2016, p. 24). Es posible que usted cuente con un cronograma en su agenda que le permita tomar su almuerzo con calma, compartir un par de charlas en el corredor con sus colegas y llamar a su amigo para recordarle que el viernes debe llevar el postre. Ahora, imagine un día totalmente diferente: debe realizar el reporte final de ejercicio o remitir el documento definitivo de su investigación. A pesar de que cuenta con la misma cantidad de horas de trabajo (*escasez física*), solamente en este último escenario es *consciente* de su escasez.

Mullainathan y Shafir (2016)¹⁸ proponen una hipótesis interesante en este escenario —la cual es empleada como premisa al interior de esta investigación—: la situación de escasez (independientemente del recurso al que se refiera o a la causa que la motiva) captura la mente de los sujetos y los induce a tomar decisiones equivocadas¹⁹. Los vuelve más impulsivos, pierden la capacidad de autocontrol, tienden a renunciar a los planes proyectados y a olvidar los compromisos fijados, les cuesta resolver problemas laborales o cotidianos, disminuye su facultad innovadora, les impide descansar en las horas nocturnas y conciliar el sueño. Todo esto conlleva una consecuencia significativa: se perpetúa la escasez, se crea una especie de trampa.

La captura de la mente ocurre a través de un proceso no consciente al interior del cerebro²⁰. El primer paso implica un llamado de atención. La escasez motiva la identificación de los problemas relacionados con ella como urgentes y significativos. Cuando se posee un salario estable, los diferentes gastos son un asunto relativamente sencillo de manejar. En cambio, cuando el dinero escasea, la compra de alimentos, el pago del alquiler y la tarjeta de crédito capturan la atención. El desembolso se convierte en un apuro insistente e involucra al individuo verdaderamente en su solución. En otras palabras, tener menos provoca mayor atención (Shah et al., 2012, p. 682).

El aumento de la atención en las preocupaciones de la escasez ocasiona momentáneamente una consecuencia productiva. Shah et al. (2012) demostraron que la situación de escasez artificial

¹⁷ “Una persona con mucha riqueza pero con muchos deseos puede en principio padecer la misma escasez que otra con menos riqueza (y menos deseos). Esta definición subjetiva de la escasez es esencial para entender la psicología. Por supuesto, las consecuencias dependen tanto de la psicología como de la realidad material. Elegimos el enfoque subjetivo sólo para entender la psicología” (Mullainathan y Shafir, 2016, p. 14).

¹⁸ Verdaderamente debería ser *Mullainathan y Shafir (2013)*, dado que su libro fue publicado en su primera edición en dicha anualidad y en idioma inglés. Incluso, los primeros atisbos de esta hipótesis se remontan al año 2012 en su artículo *Some Consequences of Having Too Little*, publicado en *Science* y donde participó Shah como coautor.

¹⁹ Véase los experimentos y cuasiexperimentos que sustentan esta hipótesis en Shah et al. (2012, 2015, 2018) y Mani et al. (2013).

²⁰ Como ocurre con la mayoría de nuestras actividades mentales. Al respecto revisar Eagleman (2018).

—estimulada al interior de un escenario experimental— ocasionaba un mejor rendimiento de los participantes. A través de un juego similar a *Angry Birds* (denominado *Angry Blueberries*) de diez niveles, se le entregaron a los jugadores de manera aleatoria dos paquetes diferentes de insumos: uno rico (150 disparos, 15 por nivel) y uno precario (30 disparos, 3 por nivel). Aquellos que tenían una cantidad menor de lanzamientos obtuvieron mejores puntuaciones por disparo que los ricos. La escasez ocasiona entonces un beneficio, un *dividendo de enfoque* (Mullainathan y Shafir, 2016, pp. 39–43).

Lamentablemente, la destinación específica de la atención no cuenta solo con efectos positivos. Cuando las personas se esfuerzan significativamente en una actividad mental, su concentración tiende a volverlas *ciegas* frente aquello que le sucede a su alrededor (Kahneman, 2013, pp. 38–39). Por supuesto, la función cognitiva pareciera ser regida por una ley general de eficiencia: la ley del *mínimo esfuerzo* (2013, pp. 52–54). Dado que depende de un recurso limitado (la energía corporal), todo esfuerzo mental es identificado como un costo que debe ser optimizado (para preservar energía). Así, la atención es destinada principalmente a aquellas actividades consideradas primordiales²¹. Solamente la *capacidad sobrante* se emplea en las demás actividades.

Una demostración de este planteamiento son los resultados del experimento del *gorila invisible* que fue llevado a cabo por los psicólogos Chabris y Simons (2011). Los participantes debían observar un breve vídeo de un partido de baloncesto entre dos equipos (uno identificado con uniforme negro y el otro con uniforme blanco). Se les pidió que contaran el número de anotaciones del equipo blanco, ignorando al equipo negro. La tarea resulta sumamente exigente por la ausencia de marcador. A la mitad del video, una mujer disfrazada de gorila atravesaba el campo, se golpeaba en el pecho y continuaba su camino. De todos los miles de espectadores que han participado en el experimento, cerca de la mitad de los sujetos no han visto al gorila durante sus nueve segundos en escena. La disposición de su atención en la actividad exigente los había convertido en *ciegos* frente a un estímulo que es claramente perceptible para un público no ocupado.

Para Mullainathan y Shafir (2016, p. 46) el estrechamiento del campo visual producido por la captura de la atención puede ser denominado *visión de túnel*²². Pues, pareciera que los sujetos en

²¹ Con ello no abordamos las actividades plenamente inconscientes que permiten la vida, como respirar, digerir o mantener el latido cardíaco; sino aquellas actividades a las cuales le otorgamos dicho carácter, como pensar en los problemas financieros.

²² Dicho concepto es adoptado por los autores de los amplios estudios que se han llevado a cabo respecto de la capacidad de enfoque del ojo humano real. Al respecto véase Williams (1985).

situación de escasez estuvieran al interior de un túnel que no les permite ver más allá de sus paredes y evaluar el *horizonte* de posibilidades. Pero, como se mencionó antes, cuentan con amplio enfoque en aquello que es más próximo (los problemas relativos a la escasez). “Concentrarse en una sola cosa significa descuidar otras” (2016, p. 46). Generalmente, cuando un sujeto se encuentra apurado por su trabajo o por la falta de dinero, suele olvidar el cumpleaños de su hijo, la reunión con el electricista que repararía la falla de su cocina o la cita con el asesor para renovar el seguro de su vehículo. Una persona con poco tiempo puede decidir aplazar un control médico relevante para el próximo mes, conducir mientras entabla una conferencia por teléfono (lo cual incrementa las probabilidades de sufrir un accidente²³) o consumir más calorías de lo que planea²⁴.

Las consecuencias negativas del acaparamiento de la atención pueden denominarse *gravamen de la visión de túnel* (2016, p. 53). Puesto que suponen una carga o *tributo* que se liquida sobre la función cognitiva del sujeto. La captura de la atención con la *visión de túnel* para disponer la mayor cantidad de energía y esfuerzo a los problemas relativos a la escasez, agota su capacidad cognitiva²⁵ y su control ejecutivo²⁶ disponibles para las demás actividades diarias. Reduce aquello que Mullainathan y Shafir (2016, p. 61) llaman *ancho de banda* mental (*bandwidth*), por analogía con la capacidad de procesamiento de datos en el área de la computación²⁷. Por supuesto, los efectos de la interacción entre el *dividendo de enfoque* (positivo) y la *visión de túnel* (negativo) dependen del contexto y los beneficios particulares que pueda ocasionar la *solución*²⁸ de la preocupación apremiante. Por regla general, la captura de atención supone el agotamiento de la función cognitiva —o del *ancho de banda* mental— respecto de los demás asuntos cotidianos, familiares y laborales, como respecto de la realización de las metas y planes futuros.

²³ Como lo citan Mullainathan y Shafir (2016, p. 55), resulta hasta más peligroso como conducir en un alto estado de alicoramiento. Véase, Redelmeier y Tibshirani (1997) y Strayer et al. (2006).

²⁴ Véase, Boon et al. (2002).

²⁵ Es un término amplio que puede intentar resumirse en la inteligencia fluida. Ella comprende la habilidad para resolver problemas al margen de cualquier conocimiento previo, retener información relevante, pensar y razonar con lógica y en abstracto, entre otras cosas (Mullainathan y Shafir, 2016, pp. 69–76).

²⁶ Es un concepto multifacético que comprende algunas actividades cognitivas como el autocontrol, la atención, la planificación, la memoria, la concentración, la autosupervisión, la inhibición, entre otras (Mullainathan y Shafir, 2016, pp. 76–80).

²⁷ Es como navegar en una computadora que cuenta con muchos programas abiertos en segundo plano. Es probable que, independientemente de su calidad, los programas agoten los ciclos del computador. Con ello, la navegación se vuelve lenta e ineficiente. Eso es lo que ocurre con nuestro cerebro en situación de escasez: “Al cargar con frecuencia la mente con otros procesos, se deja libre menos ‘mente’ para la tarea inmediata” (Mullainathan y Shafir, 2016, pp. 68–69).

²⁸ Nótese que la palabra se encuentra en cursiva de manera intencional, pues la solución es meramente precaria, como será explicado más adelante.

De hecho, el gravamen sobre la función cognitiva nos transforma de manera sorprendente y profunda. Para el escenario específico de la pobreza e ingresos esporádicos, Mani et al. (2013) estudiaron una muestra de 464 pequeños agricultores de caña de azúcar en 54 aldeas de los distritos de Viluppuram y Tiruvannamalai en India. Dado que sus ingresos dependían significativamente de las cosechas, los participantes contaban con un período de amplia holgura financiera (post cosecha) y otro de escasez (pre cosecha). Se les practicó en ambos períodos una prueba de las Matrices Progresivas de Raven²⁹, con el fin de medir su desempeño cognitivo y su inteligencia fluida, y un test Stroop³⁰ de 75 ejercicios, para evaluar su autocontrol. La media de respuestas correctas y su rendimiento en ambas pruebas fue mejor en el período post cosecha, cuando su atención no se encontraba atrapada por las preocupaciones financieras.

No debe suponerse que el agotamiento de la función c6gnitiva en situaci6n de escasez se limita a una consecuencia de un estado afectivo, como el estr6s o la angustia (Mullainathan y Shafir, 2016, pp. 89–91). La captura de la atenci6n (y por tanto el *dividendo de enfoque* y la *visi6n de t6nel*) no es un fen6meno cognitivo que se gesta 6nicamente cuando el sujeto se siente estresado o angustiado³¹. Al contrario, existe evidencia que determinados estados afectivos pueden mejorar la memoria operativa y el control ejecutivo³². Tampoco debe confundirse (aunque resulte f6cil) una mente *cargada de escasez* con una que naturalmente es menos capaz (2016, p. 93). Cualquier persona en situaci6n de escasez contar6a con una funci6n cognitiva agotada que no le permite desenvolverse adecuadamente en sus actividades. En palabras de Mullainathan y Shafir (2016):

El gravamen sobre el ancho de la banda mental sugiere que existe otra carencia, quiz6a m6s importante. Tenemos que arregl6rnoslas con menos recursos mentales. La escasez no s6lo provoca pedir prestado en exceso o dejar de invertir. Nos pone en desventaja en otros aspectos cotidianos. Nos atonta. Nos hace m6s impulsivos. Debemos ingeniarnos para salir adelante con menos mente disponible, menos inteligencia fluida y un menor control ejecutivo, lo que dificulta mucho la vida. (p. 93)

²⁹ Esta prueba consta de una sucesivo de im6genes que cuentan con un patr6n definido y distinguible a simple vista. El participante debe seleccionar la imagen que hace falta en la matriz de im6genes conforme con el patr6n en ellas sealado. V6ase, Raven (2000).

³⁰ Es una tarea que puede emplearse incluso en escenarios de baja alfabetizaci6n. Los participantes reciben un imagen que contiene, por ejemplo, un 666 y deben responder lo m6s pronto posible cu6l es el n6mero de repeticiones de 6 (3 veces). As6, deben resistir a dejarse llevar por la primera impresi6n (*la respuesta es 6*).

³¹ Seg6n Haushofer et al. (2021), quienes estudiaron 578 participantes en Nairobi (Kenia), el estr6s (producto de situaciones psicosociales o a la administraci6n farmacol6gica de cortisol) pareciere que provisionalmente aumenta la tasa de descuento respecto de las ganancias monetarias pr6ximas, pero no es as6 frente a las p6rdidas.

³² V6ase al respecto, Vijayraghavan et al. (2007) y Hockey (1997).

Los sujetos cognitivamente agotados (con un *ancho de banda* mental disminuido) suelen tomar malas decisiones. Esto es consecuencia de un incremento del *sesgo hacia el presente*, también denominado en el área de la economía del comportamiento como *descuento hiperbólico*, producto de la *visión de túnel*³³ (2016, p. 150) —este sesgo será explicado en profundidad en el próximo apartado—. En otras palabras, los sujetos sobrevaloran *aún más* los beneficios inmediatos de sus elecciones a expensas de las recompensas futuras (para el caso, de los costos futuros). Por ello, los pobres suelen pedir prestado y las personas con amplio endeudamiento suelen refinanciar sus créditos. A pesar de que el préstamo pueda significar una mayor salida de recursos en el futuro (por el pago del capital prestado más los intereses), se emplea para sufragar las facturas pendientes. Así, se descuidan los asuntos importantes pero no urgentes. Como el pago de la renta el próximo mes, cuando ya no cuenta con el efectivo del crédito otorgado y antes deba ser reembolsado al banco con sus respectivos intereses.

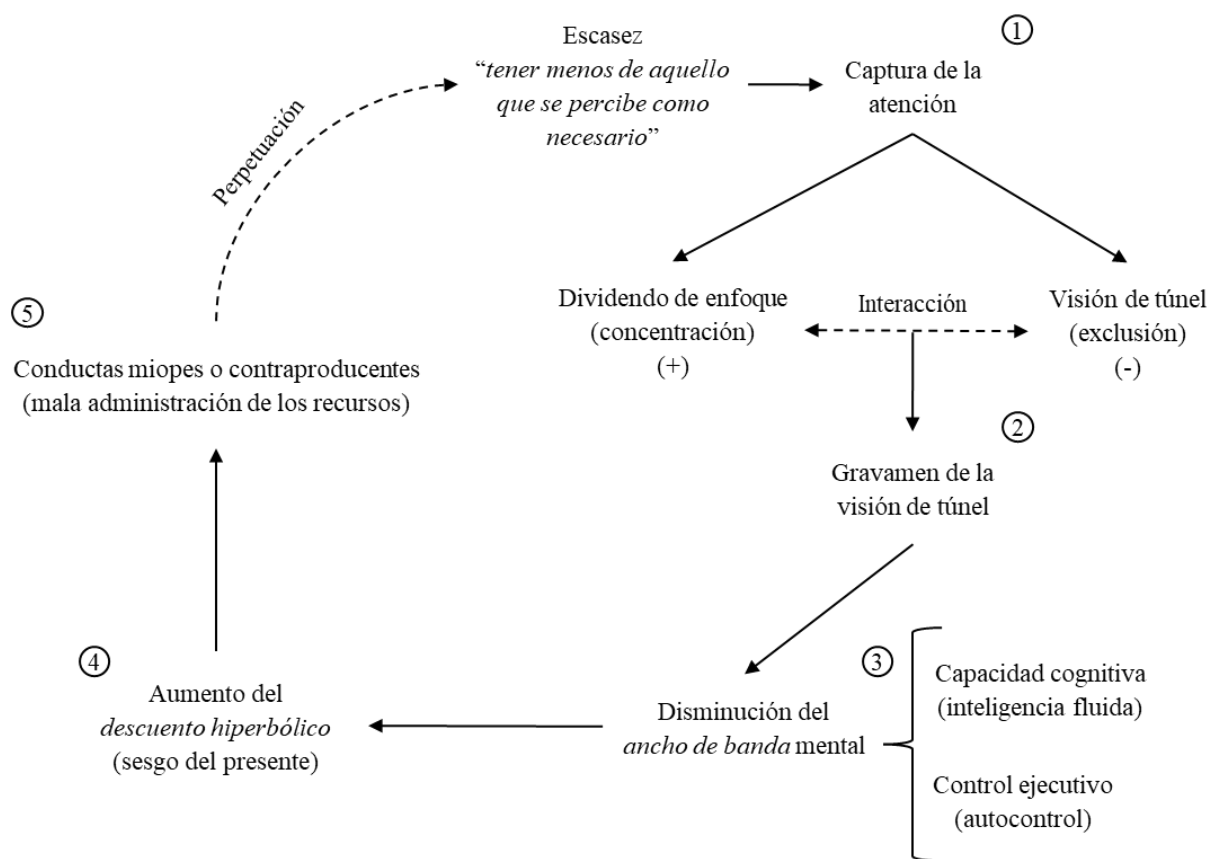
La situación de escasez motiva la ejecución de un malabarismo de preocupaciones apremiantes (2016, pp. 162–165). Se pasa de una tarea urgente a otra de forma indefinida. Las presuntas soluciones que se abordan en el presente posiblemente van a traer mayores problemas en el futuro, dado que su utilidad es sobreestimada. Por ejemplo, la ingesta de alimentos más baratos puede favorecer la escasez financiera, a costa de la malnutrición o la obesidad. El crédito que sufraga las facturas pendientes hoy, puede ser refinanciado indefinidamente hasta reducir a casi cero el ingreso del deudor (con el pago de las cuotas mensuales o los descuentos por nómina). En términos de Akerlof y Shiller (2019, pp. 41–43), al momento de tomar decisiones en escasez parece que los sujetos tuvieran *monos-en-sus-hombros* que les sugieren que hacer. Al final, la mala administración de los recursos culmina en una conducta que perpetúa la escasez. Se crea una *trampa de escasez*³⁴, la cual se agrava por la incapacidad del sujeto para planificar (ver más allá del túnel) y resistir los impulsos³⁵. Todo lo mencionado hasta aquí puede resumirse en la *Ilustración 1* a continuación.

³³ Revisar, Haushofer et al. (2013).

³⁴ En efecto, esta condición terminaría siendo un concepto general que recoge entre sus posibilidades (específicamente para los asuntos de desarrollo) la llamada *trampa de la pobreza* (Mullainathan y Shafir, 2016, p. 161).

³⁵ “las trampas de la escasez surgen por varias razones interrelacionadas, que se remontan al núcleo de la mentalidad de la escasez. (Por ejemplo) La visión de túnel nos hace pedir prestado, de modo que empleamos con menos eficacia los mismos recursos físicos, lo que provoca quedarnos un paso atrás. Como tenemos visión de túnel, descuidamos otras cosas y nos encontramos con la necesidad de hacer malabarismos. La trampa de la escasez se vuelve un asunto complicado, parecido a una tela llena de parches por los compromisos retrasados y las costosas soluciones de corto plazo que constantemente

Ilustración 1. Propuesta teórica-empírica de Mullainathan y Shafir (2013)³⁶.



Fuente: Elaboración propia.

3.3. El descuento hiperbólico o sesgo hacia el presente

La pregunta por cómo se comporta el individuo a la hora de tomar decisiones intertemporales —esto es, en diferentes momentos en el tiempo— ha sido ampliamente debatida por la teoría económica desde sus inicios. De hecho, apareció por primera vez en el escenario académico de la mano del reconocido economista Smith (1759)³⁷. En la actualidad, ha sido reformulada por diferentes autores bajo los postulados de la economía conductual³⁸.

Según el adalid de la economía, la conducta humana puede explicarse por un constante conflicto entre las *pasiones* (aquellos impulsos miopes y egoístas que se centran en el presente) y —lo que

debemos volver a revisar y corregir. No tenemos el ancho de banda para planificar la forma de salir de esta trampa. Además, cuando planificamos, carecemos del ancho de banda necesario para resistir las tentaciones y persistir. Por otra parte, la falta de holgura significa que no tenemos capacidad para absorber las crisis. Todo esto se agrava por no aprovechar los preciosos momentos de abundancia para crear futuros amortiguadores” (Mullainathan y Shafir, 2016, pp. 176–177).

³⁶ Se incluye el año 2013 por lo referido en la nota al pie 18.

³⁷ La fecha referida es aquella de la primera edición del libro a fin de que el lector pueda seguir fácilmente la línea de tiempo. Lo mismo se hará con otras obras que se citaran. Véase, Smith (1997, pp. 337–346).

³⁸ Véase respecto, DellaVigna y Malmendier (2004), Frederick et al. (2002) y Loewenstein y Prelec (1992).

él denominó— nuestro *espectador imparcial* (juez interior de nuestro comportamiento, quien puede razonablemente prever lo virtuoso y placentero a largo plazo). Aquellas conductas que son aprobadas por el *espectador imparcial* son merecedoras de reconocimiento en tanto favorecen la salud, la riqueza y la felicidad del individuo, así como la prosperidad económica de la nación. Con todo, verdaderamente nos cautivan nuestras *pasiones*³⁹. Por ello, para Smith (como se citó en Thaler, 2017, p. 141), es necesario fortalecer nuestra *fuerza de voluntad*. Sin ella nuestro comportamiento tenderá a preferir más los beneficios que podamos obtener en el presente, por efímeros que sean, que aquellos remotos en el tiempo.

Unas décadas después, el escocés Rae se dejó cautivar por las elecciones intertemporales y formuló un estudio a profundidad de los factores psicológicos que las motivan (Frederick et al., 2002, p. 353). Pero, no arribó a ellas de manera directa. Rae (1834) deseaba identificar las causas principales de la diferenciación de la riqueza entre las naciones. Luego de evaluar la teoría de Smith, reconoció que debía existir alguna razón por la cual se asignaban los recursos (mano de obra) a la producción de capital. Dicha causa se la atribuyó a un componente psicológico: el *deseo efectivo de acumulación* de los ciudadanos. Es decir, la inclinación de los seres humanos a preferir ahorrar o disponer de los recursos, la cual puede ser promovida o limitada por ciertos factores que, en conjunto, definen el comportamiento intertemporal de los individuos (Rae, 1834, p. 58). Estos factores son, respectivamente, la costumbre o herencia y el autocontrol (que tienden a favorecer el comportamiento austero en privilegio de los beneficios futuros), como la incertidumbre y la excitación producida por el consumo inmediato (que alientan las conductas más impulsivas). Nótese que Rae no indicó que existiera cierta prevalencia entre los factores. Un individuo perfectamente puede otorgarle mayor reconocimiento a la hora de tomar decisiones a los beneficios futuros (por su plausible autocontrol) o a los presentes (por su ferviente impulsividad)⁴⁰.

Sin embargo, el reconocido economista Jevons (1871)⁴¹, quizá rescatando la pretensión inicial de Smith, le otorgó nuevamente un papel preponderante a la gratificación inmediata. De hecho, asumió que la utilidad inminente producida por el consumo es el único factor que le interesa a las

³⁹ “El placer del que disfrutaremos dentro de diez años nos interesa tan poco en comparación con el que podemos disfrutar hoy, la pasión que excita el primero es naturalmente tan débil en comparación con la vehemente emoción a que puede dar lugar el segundo, que uno jamás podría compensar al otro si no estuviese amparado por el sentido de la corrección, por la conciencia de que merecemos la estima y aprobación de todo el mundo si obramos de una forma, y que nos convertimos en objetos apropiados para su desprecio y escarnio si obramos de la otra” (Smith, 1997, pp. 341–342).

⁴⁰ Como lo mencionan Frederick et al. (2002, p. 353), Rae postuló como idea base del comportamiento natural del sujeto la igualdad de trato entre el presente y el futuro. Esto es, en términos de Samuelson (1937), una tasa de descuento igual a 0.

⁴¹ Véase Jevons (2013).

personas a la hora de tomar decisiones. Un individuo solo aplazará la obtención de beneficios en el presente cuando estime que en el futuro serán significativamente mayores. Esta valoración se denomina *utilidad anticipada* (se proyecta en el presente lo que sucederá en el futuro). Así, el placer que produce comerse un helado en los próximos minutos solo será aplazado si se cree que en el mañana (posiblemente cuando haga más calor) será mayor. Jevons reconoció que la tendencia a preferir la gratificación inmediata respecto a la remota disminuye con el paso del tiempo. En otros términos, nuestras elecciones intertemporales son incoherentes o *hiperbólicas*⁴². Nos apetece significativamente más consumir un helado ahora que el día de mañana; pero, si tuviéramos que elegir entre comerlo en un año o en un año y un día, nos resulta indiferente⁴³.

Böhm-Bawerk (1889)⁴⁴ y, posteriormente, Pigou (1920) incorporaron un nuevo factor que explica la tendencia sistemática de los sujetos a subestimar los beneficios futuros: nuestra incapacidad de imaginar, abstraer o predecir el deseo eventual⁴⁵. Nos resulta sumamente complicado determinar con precisión cuánto placer nos causará comernos el helado mañana o dentro de un año. Incluso, es posible que haya deseos o placeres que no podamos prever, que nuestra mente no logre capturar. Pigou (1920, p. 25) lo denominó *visión telescópica defectuosa* del individuo⁴⁶. Ello se debe quizá al efecto que se percibe cuando se desea enfocar algún objeto a través de un telescopio. Siempre se observará en una *escala disminuida* y, entre más lejano se encuentre, su visualización resulta más difícil.

Curiosamente, la tendencia a preferir los beneficios inmediatos descrita por Smith, Jevons, Böhm-Bawerk y Pigou⁴⁷, fue evidenciada en uno de los experimentos más conocidos de la historia de la psicología: la *prueba del malvavisco de Stanford*. Los psicólogos Mischel y Ebbesen (1970) sometieron a un grupo de niños de alrededor de cuatro años a un cruel dilema: una elección intertemporal evidente. Se le permitía al participante elegir entre una golosina (por lo general, un

⁴² Así las cosas, el concepto *descuento hiperbólico* se emplea para denotar no solo que el individuo prefiere el beneficio presente al futuro, sino que la tasa de preferencia en el tiempo es cada vez más pequeña.

⁴³ “El cambio, nuevamente, debe ser tanto menos rápido cuanto más nos alejemos del momento, y tanto más rápido cuanto más nos acerquemos a él. En general, un acontecimiento que tenga lugar dentro de un año nos afecta igual aunque se adelante o atrase un día; pero un evento importante que vaya a ocurrir de aquí a tres días probablemente nos afectará cada día más que el anterior” (Jevons, 1871, como se citó en Thaler, 2017, p. 141).

⁴⁴ Véase Böhm-Bawerk (1998, p. 434).

⁴⁵ “Puede ser que poseamos un poder inadecuado para imaginar y descontar o que no estemos dispuestos a emplear el esfuerzo necesario. En todo caso dibujamos un cuadro más o menos incompleto de nuestras necesidades futuras y especialmente de las más distantes. Además, existen toda una serie de necesidades que nunca nos vienen a la mente” (Böhm-Bawerk, 1998, p. 434).

⁴⁶ Al respecto, puede revisarse los ejemplos y discusiones propuestos por Loewenstein (1992) y Thaler (2017, pp. 144–148).

⁴⁷ Debe incorporarse a esta lista algunos investigadores de las ciencias del comportamiento como Kahneman y Loewenstein.

malvavisco, una galleta o un pretzel), que podía obtener cuando deseara, y una recompensa mayor (dos o tres golosinas) al cabo de esperar 15 minutos. Las condiciones eran difíciles. El niño debía esperar sentado esos minutos dentro de una sala que contaba con una mesa donde estaba la golosina. No había ningún objeto distractor (como un juguete, libros o fotos). Incluso, el experimentador se retiraba de la habitación luego de explicarle la actividad al participante y solo regresaba cuando este se había comido la golosina, se paraba, mostraba algún signo de angustia o se había alcanzado el tiempo límite. Los niños eran grabados y vigilados a través de un espejo semitransparente. Como afirma Kahneman (2013, pp. 68–69), el comportamiento de los participantes durante el tiempo de espera suele provocar las risas de los espectadores. Casi la mitad de los niños no pudieron aguardar y obtener la mayor recompensa. Dejaron vencerse por la tentación y el placer inmediato⁴⁸. Aun así, múltiples niños que pudieron superar la prueba implementaron diversas estrategias para ignorar su deseo por la golosina (quizá escucharon a su *espectador imparcial smithsoniano* interior y fortalecieron su *fuerza de voluntad*).

Para fortuna de la formalización matemática —y desgracia de las *descripciones realistas*⁴⁹—, Samuelson (1937) postuló, al finalizar sus estudios posdoctorales, el modelo de utilidad descontada (MUD). En resumen, su premisa sugiere que los individuos valoran más el consumo presente que el futuro. Resulta evidente que la mayoría valoramos más tener una cena con nuestra pareja ideal este fin de semana a tenerla dentro de un mes. Entonces, para *identificar con precisión* cuál es el comportamiento del individuo *más probable*, sin iniciar una discusión acerca de sus motivadores psicológicos, supone su compendio en un único parámetro: la *tasa de descuento*. Sin abordar el MUD al detalle, puede simplemente estimarse que el individuo busca *calcular* el valor actual de un placer futuro *descontando* un porcentaje determinado por nuestras tendencias psicológicas. Ello lo llevará a decidir si prefiere esperar u obtener los beneficios en el presente (si es mayor el placer futuro *descontado* que el presente, decidirá esperar). Por supuesto, el modelo abandona el estudio de las *pasiones* y el autocontrol para formular una hipótesis sencilla y metódica. Motivo por el cual, bajo el paradigma matemático de la economía, el MUD fue aceptado por los economistas hasta convertirse en un estándar normativo válido que describe el

⁴⁸ Mischel y su equipo iniciaron un seguimiento de los niños que participaron en el experimento. Sorprendentemente, se había abierto una gran brecha entre los sujetos que habían resistido la tentación y aquellos que no. Los primeros recibieron mejores puntuaciones en tareas cognitivas y test de inteligencia, eran buenos para focalizar su atención y menos propensos a consumir drogas (Kahneman, 2013, p. 69).

⁴⁹ O, al menos, *descripciones un poco más realistas*.

comportamiento de los sujetos (Frederick et al., 2002, p. 356). Esto último a pesar de que el mismo Samuelson (1937, p. 159) había reconocido su incompatibilidad descriptiva y la arbitrariedad de sus supuestos.

El MUD supone entonces una función de utilidad intertemporal de los individuos que puede expresarse en la forma matemática que se escribe a continuación (Frederick et al., 2002, p. 355). En ella, $u(c_{t+k})$ es la función de utilidad instantánea en el período $t + k$, y $D(k)$ es la función de descuento en el período t determinada por el sujeto en razón a sus preferencias comprendidas en su *tasa de descuento* ρ .

$$U^t(c_1, \dots, c_T) = \sum_{k=0}^{T-t} D(k)u(c_{t+k}), \text{ donde } D(k) = \left(\frac{1}{1+\rho}\right)^k$$

El problema del MUD, además de su simplificación excesiva, es que supone que los sujetos cuentan con una *tasa de descuento* consistente. Esto es, que es constante o varía de una forma determinable, lo que le permite al individuo proyectar sus decisiones durante un largo periodo de tiempo (tal vez toda su vida) y mantenerlas conforme avanzan los días⁵⁰. En otras palabras, elimina la subestimación del placer futuro o, incluso, su imprevisibilidad (descarta la idea de la *visión telescópica defectuosa* del individuo). En efecto, el sujeto se transforma casi en una computadora —o, para ser estrictos con la terminología, deja de ser un humano para ser un *homo oeconomicus*—.

Sin embargo, la investigación empírica ha demostrado la existencia de una tendencia generalizada a subestimar el beneficio futuro y a no dilucidar con claridad las mejores elecciones en marcos temporales diferentes al presente (como preguntarse por aquello que se prefiere dentro de un año o dentro de un año y un día)⁵¹. A esta tendencia humana, que recoge nuevamente las ideas de los viejos economistas (Smith, Jevons, Böhm-Bawerk y Pigou), se le denomina *sesgo hacia el presente* o *descuento hiperbólico*. Este concepto se emplea para significar, en la terminología económica, un comportamiento temporal decreciente de la *tasa de descuento* que no es necesariamente determinable. El adjetivo *hiperbólico* responde a que en algunas investigaciones, cuando se grafican los datos obtenidos, suele evidenciarse una forma funcional

⁵⁰ Al respecto revisar el ejemplo de Ted y Matthew propuesto por Thaler (2017, pp. 146–148).

⁵¹ Véase las investigaciones referidas por Ericson y Laibson (2019) y Frederick et al. (2002).

hiperbólica de las preferencias (Kirby, 1997; Kirby y Maraković, 1995). En notación, podría expresarse como ρ_n , siendo decreciente en n (Frederick et al., 2002, p. 360)⁵².

Así las cosas, un aumento del *sesgo hacia el presente* supone, entre otras, que si para un individuo podía ser indiferente obtener \$10 dólares ahora frente a obtener \$20 dólares en un mes o \$50 en un año, puede ahora preferir aún más el dinero ahora así le prometan \$20 dólares (o un poco más) al paso de un mes o \$50 dólares (o un poco más) al paso de un año. Esto es, si lo viéramos al interior del MUD, que la *tasa de descuento* ρ aumentó. Sus motivadores psicológicos individuales lo llevaron a apreciar con mayor vehemencia los beneficios presentes frente a los futuros, por más próximos en el tiempo que sean, frente a aquellas preferencias que tenía posiblemente hace un instante (previo a la ocurrencia del evento desencadenante del aumento del sesgo). A esto nos referimos en esta investigación cuando indicamos que el acaparamiento de la atención incrementa el *descuento hiperbólico* de los sujetos sometidos a escenarios de escasez.

4. Metodología

Hasta la fecha, la propuesta teórica-empírica de Mullainathan y Shafir (2013) entorno a que las decisiones inadecuadas adoptadas por los individuos con pocos o nulos recursos se derivan del simple hecho de tener menos, ha sido abordada por la literatura para un escenario particular de escasez: la pobreza (transitoria o estructural)⁵³. A pesar de la revisión detenida de la literatura, no se encontró un estudio previo donde se haya discutido el escenario propuesto en esta investigación (la *deuda problemática* o el *sobreendeudamiento* del consumidor). Los diseños metodológicos empleados en las investigaciones identificadas radican en la construcción de escenarios experimentales o cuasiexperimentales con el análisis cuantitativo de sus resultados.

Para comprobar nuestra hipótesis se empleó un diseño metodológico cualitativo de carácter flexible a través del estudio de casos. Esta decisión se adoptó en consideración a la ausencia de información al interior de las bases de datos nacionales (cuyo enfoque permita identificar el comportamiento adoptado por los agentes sobreendeudados) y a la imposibilidad fáctica de simular en un escenario experimental el estado de endeudamiento excesivo de los consumidores. Así pues,

⁵² Un ejemplo de la presencia de *descuento hiperbólico* en las decisiones de los individuos es el obtenido por Thaler (1981) respecto de la percepción de las recompensas dinerarias. Se les solicitó a los participantes que escribieran la cantidad de dinero que necesitarían para aplazar la recepción de \$15 dólares ahora para dentro de un mes, un año y diez años. En promedio y según sus repuestas (\$20 en un mes, \$50 en un año y \$100 en diez años), su *tasa de descuento* anual pasó del 345% en el horizonte de un mes, a 120% en un año y a 19% en diez años.

⁵³ Véase al respecto, Mani (2013), Shah et al. (2012, 2015, 2018), y Haushofer y Fehr (2014).

se estudió, a través de entrevistas, el caso de ocho personas residentes en Cali, Bogotá y Barranquilla y que estuvieron sobreendeadadas en el pasado⁵⁴.

Para determinar tal condición financiera, la muestra se nutrió de individuos que habían atravesado el trámite de insolvencia en los últimos cinco años (2016 a 2019, sin contar el 2020⁵⁵). De modo que se tiene certeza que los participantes han padecido escenarios de *sobreendeudamiento* y han debido tomar decisiones para solucionarlos⁵⁶. Más aún, que han identificado su carga obligacional como una *deuda problemática*. Han *sentido escasez* frente a sus ingresos periódicos y a las erogaciones que debían realizar para sufragar cada una de sus facturas. Naturalmente resulta complejo identificar a personas con un alto nivel de endeudamiento⁵⁷ y que, a su vez, por temor a ser juzgadas, estén dispuestas a participar en un proyecto investigativo donde se cuestionará directamente acerca de su toma de decisiones. Entonces, los deudores que han decidido acogerse al régimen legal de insolvencia en el pasado perfectamente nos solucionan estos problemas metodológicos.

De acuerdo con el SICAAC, entre los años 2016 a 2019 se presentaron en todo el territorio nacional 5950 solicitudes de insolvencia de persona natural no comerciante. Bogotá, Cali y Medellín fueron las ciudades donde más se presentaron solicitudes (2096, 1470 y 500, respectivamente). Barranquilla fue la quinta ciudad con más solicitudes (282) después de Cúcuta (334). Durante este tiempo, los solicitantes tenían en promedio 47 años y el 40,2% eran de sexo femenino. El 78,1% de los solicitantes estaban residenciados en viviendas de estrato socioeconómico de 3 a 6⁵⁸ y el 52,5% de ellos habían culminado estudios superiores, técnicos y universitarios.

La técnica de muestreo empleada para seleccionar a los participantes fue por conveniencia (Flick, 2007, pp. 50–51; Patton, 2002), mas siempre se pretendió que fuese *intencional estratificado* (que fuesen de diferentes estratos socioeconómicos y diferentes sexos) (Miles y

⁵⁴ Se les cuestionó a los participantes acerca de eventos y decisiones que debió afrontar en el pasado.

⁵⁵ No se tendrá en cuenta el año 2020 para evitar posibles sesgos que puedan incorporarse en la captación de la información producto de la pandemia del Covid-19. En efecto, se desea evaluar el sobreendeudamiento en períodos de normalidad financiera a nivel macroeconómico en el país. Pues, de lo contrario, posiblemente existirán muchas consecuencias y efectos de la pandemia que deberían ser incorporados al estudio y que, en consecuencia, se escapan de las finalidades propuestas.

⁵⁶ El requisito primordial para acudir al régimen de insolvencia es que el deudor cuente con una mora en el pago de más del 50% de sus obligaciones financieras por un período de 90 días. Luego, el individuo debe hacer consciencia de su incapacidad de pago y acudir voluntariamente al proceso de insolvencia.

⁵⁷ Podría suponerse que tal información reposa en las centrales de riesgo, pero su acceso se encuentra restringido al público en general por órdenes de la ley para proteger los derechos a la intimidad y manejo de la información de los deudores.

⁵⁸ 24,85% de estrato 3, 32,54% de estrato 4, 12,43% de estrato 5 y 8,28% de estrato 6.

Huberman, 1994, p. 28). Dada la necesidad de que el muestreo en la investigación cualitativa sea iterativa y flexible (Rubin y Rubin, 1995), se empleó esta técnica por la dificultad práctica y legal de conocer de forma pública los datos personales de los sujetos que se acogieron a la ley de insolvencia de persona natural no comerciante.

Se acudió a dos despachos jurídicos de la ciudad de Cali que se especializan en la representación y asesoría de deudores morosos en todo el territorio colombiano para obtener información de contacto de los eventuales participantes. Los despachos efectuaron un primer acercamiento con los posibles participantes quienes autorizaron la remisión de sus datos de contacto a los investigadores. Finalmente, los sujetos seleccionados tenían las características demográficas detalladas en la *Tabla 1*. Por razones de confidencialidad y adecuado manejo de la información sensible, no se referenciará ningún otro dato adicional de los participantes.

Cuadro 1. Características demográficas de los participantes

	<i>Participante 1</i>	<i>Participante 2</i>	<i>Participante 3</i>	<i>Participante 4</i>	<i>Participante 5</i>	<i>Participante 6</i>	<i>Participante 7</i>	<i>Participante 8</i>
<i>Edad</i>	49 años	49 años	51 años	54 años	57 años	60 años	59 años	54 años
<i>Sexo</i>	Mujer	Hombre	Hombre	Mujer	Hombre	Hombre	Hombre	Hombre
<i>Estado civil</i>	Casada	Casado	Casado	Casada	Casado	Casado	Casado	Casado
<i>Estrato socioeconómico</i>	4	5	4	5	4	3	6	3
<i>Domicilio actual</i>	Cali	Cali	Bogotá	Cali	Barranquilla	Cali	Bogotá	Cali
<i>Nivel educativo</i>	Pregrado	Maestría	Especialización	Pregrado	Especialización	Técnico profesional	Pregrado	Especialización
<i>Número de hijos</i>	2	1	2	2	2	2	2	1

Fuente: Elaboración propia.

Dado que se deseaba indagar acerca de la experiencia de los individuos respecto de su situación financiera crítica del pasado, resultaba conveniente emplear la entrevista como método de obtención de la información. Como señala Kvale (2011):

Una entrevista de investigación cualitativa intenta entender el mundo desde el punto de vista del sujeto, revelar el significado de las experiencias de las personas, desvelar su mundo vivido previo a las explicaciones científicas (...) La entrevista es una forma

específica de conversación en la que se genera conocimiento mediante la interacción entre un entrevistador y un entrevistado. (p. 19)

Entre los meses de abril y agosto de 2021, se procedió a la aplicación del instrumento a los participantes identificados (véase *Anexo A*), luego de que aprobaran el tratamiento adecuado de su información con la suscripción del consentimiento informado (véase *Anexo B*). El cuestionario de la entrevista fue proyectado con el objetivo de contar con una hoja de ruta en la obtención de la información. Además, se empleó la estrategia de método de comparación constante (MCC)⁵⁹, también denominada de saturación teórica, para determinar el tamaño de la muestra. En efecto, se entrevistaron a nuevos individuos hasta tanto se obtuvo información suficiente que acreditara los pilares teóricos y no se aportara ningún dato adicional que resultara significativo para los fines de la investigación. Al final, como se mencionó, solo fueron entrevistadas ocho personas.

La información obtenida producto de las entrevistas realizadas a los participantes fue debidamente transcrita. Se procedió a la creación de categorías y códigos, con fundamento en la literatura revisada, para el análisis de los resultados obtenidos. Según Galeano Marín (2004):

Las categorías se entienden como ordenadores epistemológicos, campos de agrupación temática, supuestos implícitos en el problema y recursos analíticos como unidades significativas que dan sentido a los datos y permiten reducirlos, compararlos y relacionarlos (...) Categorizar es poner juntas las cosas que van juntas. Es agrupar datos que compartan significados similares. Es clasificar la información por categorías de acuerdo a criterios temáticos referidos a la búsqueda de significados. Es conceptualizar con un término o expresión que sea claro e inequívoco, el contenido de cada unidad temática con el fin de clasificar, contrastar, interpretar, analizar y teorizar. (p. 38)

La categorización deductiva supone la construcción de categorías que se derivan necesariamente de un marco teórico definido. “La estructura teórica define de antemano el conjunto de las categorías, las mismas que contienen las unidades de información” (Mejía Navarrete, 2011, p. 54). Esto implica que, para la construcción de las categorías, se debe revisar al detalle los marcos teóricos de referencia, por lo cual se reducen los campos de análisis de los datos conforme la literatura que nutre la investigación (2011, p. 54). Si bien, este método es ampliamente utilizado en los estudios de carácter cuantitativo para definir las variables, funciones e indicadores; también puede ser empleado en las metodologías cualitativas (Torres Carrillo, 1998, p. 74).

⁵⁹ Al respecto, véase Creswell (2013) y Valles (1999).

Para la presente investigación, se definieron dos grupos o familias de códigos, uno relativo a la trampa que se produce con ocasión de la sensación de escasez y otro relativo a la situación de sobreendeudamiento y sus consecuencias. Las categorías y códigos se presentan a continuación en el *Cuadro 2*. Este proceso permitió simplificar el análisis de la información obtenida. Se empleó el programa ATLAS.ti para efectuar la identificación de las categorías y códigos aplicables según el relato de cada uno de los entrevistados y así evidenciar su presencia.

Cuadro 2. Categorización teórica para el análisis de las entrevistas

<i>Categoría 1</i>		
Trampa de escasez		
<i>Códigos</i>	<i>Subcódigos</i>	<i>Sustento teórico</i>
No aprovechamiento de la holgura	-	Mullainathan y Shafir (2016)
Sensación de escasez	-	Mullainathan y Shafir (2016) Shah et al. (2012)
Acaparamiento de la atención	Dividendo de enfoque	Mullainathan y Shafir (2016) Shah et al. (2012)
	Visión de túnel	Mullainathan y Shafir (2016) Shah et al. (2012)
Disminución de las capacidades cognitivas	-	Mullainathan y Shafir (2016) Kahneman (2013) Shah et al. (2012, 2015, 2018) Mani et al. (2013)
Sesgo del presente	-	Mullainathan y Shafir (2016) Ericson y Laibson (2019) Frederick et al. (2002)
Conductas miopes (malas decisiones)	-	Mullainathan y Shafir (2016) Shah et al. (2012, 2015, 2018) Mani et al. (2013)
<i>Categoría 2</i>		
Sobreendeudamiento o deuda problemática		
<i>Códigos</i>	<i>Subcódigos</i>	<i>Sustento teórico</i>
Identificación de la deuda problemática	-	Keese (2012) Betti et al. (2007) Sparkes et al. (2018)
Consecuencias psicológicas	Depresión	Drentea y Reynolds (2012) Bridges y Disney (2010) Fitch et al. (2011).
	Ansiedad y estrés	Drentea y Reynolds (2012) Bridges y Disney (2010) Fitch et al. (2011).
	Falta de sueño e insomnio	Mullainathan y Shafir (2016)

	Tendencia suicida	Sweet et al. (2013) Meltzer et al. (2011)
	Deterioro físico	Chou et al. (2016)
	Sentimiento de culpa y fracaso	Sparkes et al. (2018) Walker (2012) Ross y Squires (2011) Edwards (2003)
	Irritabilidad o falta de autocontrol	Mullainathan y Shafir (2016)
Prácticas comunes	Prácticas de barajado	Bernthal et al. (2005)
	Deudores rotativos (refinanciación o consolidación cíclica)	Walker et al. (2014) Packman (2014)
	Refinanciación y consolidación de cartera	Sparkes et al. (2018)
Presión informal de los acreedores	-	Poster (2013) Walker et al. (2014) Edwards (2003)

Fuente: Elaboración propia.

5. Resultados y discusión

Los resultados obtenidos, producto de la aplicación del instrumento cualitativo, permiten identificar la existencia de un proceso de acaparamiento de la atención de los deudores sobreendeudados. Los participantes evidenciaron que su *deuda problemática* los llevó a *sentir escasez*. Su actividad mental se centró en las posibles soluciones a su situación financiera difícil y, por tanto, contaron con un desgaste cognitivo. El *sesgo hacia el presente o descuento hiperbólico* de los deudores consecuentemente aumentó, trayendo consigo los efectos negativos de la teoría de la escasez de Mullainathan y Shafir (2016). Estos hallazgos se presentan a continuación con la incorporación de algunos fragmentos de las entrevistas. Al final, se expone una ilustración que busca brindar un resumen esquemático de la discusión propuesta.

5.1. El endeudamiento excesivo cimienta una sensación de escasez en los deudores

Los participantes habían adquirido diversas obligaciones financieras en el pasado que, poco a poco, se fueron acumulando hasta que eventualmente se percataron de su escenario problemático. La escasez no surge con ocasión de la adquisición de un nuevo vehículo o con la generación de un avance en el cupo de una tarjeta de crédito. Es necesario que el individuo reconozca que su nivel de endeudamiento es tan significativo que sus activos líquidos son inferiores de aquello que *percibe como necesario*. Por ello, en general, los participantes identificaron su nivel de endeudamiento como problemático (y, a su vez, *sintieron escasez*) justo cuando por algún evento

imprevisto (como el despido injustificado de la compañía o la finalización de un contrato importante) tuvieron una disminución significativa de sus ingresos.

Comenzamos mi esposa y yo a sentir una presión por las deudas casi que de forma inmediata cuando la compañía se liquidó y quedamos sin empleo. Es decir, apenas salimos de la compañía en crisis, inició nuestra preocupación. Claro, hicimos lo propio de los colombianos: *nos hacíamos los locos para no enloquecernos*. Intentábamos ignorar la crisis. Pero, ahí mismo comenzó la preocupación por las deudas. (*Participante 6, 2021*)

En varios casos, la escasez de los deudores no surgió de manera instantánea, fue producto de la acumulación de la deuda que se fue gestando con el paso del tiempo. El desempleo, la disminución de ingresos o la aparición de diversos eventos inesperados que afectaron su equilibrio financiero, fueron solamente los primeros pasos para la cimentación o consolidación de la *deuda problemática* y sus efectos negativos.

La situación financiera que afronto comenzó de forma problemática como producto de una serie de eventos que se fueron acumulando con el tiempo. Obviamente esos eventos se acumularon durante años, no fue de un día para otro todo esto. Al final todo me terminó poniendo en una difícil situación. (...) Sobre todo, aquello que más me acumuló problemas fue el gasto excesivo con tarjeta de crédito. Casi todo nuevo gasto que no podía cubrir con mi salario lo pagaba con tarjeta de crédito. (...) Cuando menos piensas estas con la *soga al cuello* con las deudas. (*Participante 7, 2021*)

Según Mullainathan y Shafir (2016, pp. 97–117 y 224–248), uno de los principales causantes de escasez es la falta de planificación en momentos de *holgura*. Esto es, cuando se cuenta con espacio al interior del presupuesto que no está destinado para una actividad específica⁶⁰. De hecho, la *holgura* en sí genera una percepción desproporcionada de los recursos lo que motiva comportamientos descuidados o imprudentes. Van Ittersum et al. (2010) demostraron que los consumidores con altos ingresos tienen una gran probabilidad de no llevar cuentas, en tanto que *no las necesitan*. Ocurre lo opuesto cuando el presupuesto es limitado y conocido (Pennings et al., 2005). La mala gestión de la abundancia, que justamente permite amenguar los efectos negativos de los errores e imprevistos, puede culminar en la materialización progresiva de *escasez física* y, en consecuencia, de la *sensación de escasez*. La totalidad de los participantes identificó que su crisis financiera comenzó justo después de un gran período de abundancia y/o estabilidad, donde

⁶⁰ “A este espacio llamamos *holgura*, la parte de nuestro presupuesto que no se utiliza gracias a la forma en que empacamos. (...) El concepto de *holgura* puede explicar nuestra tendencia a considerar (o dejar de considerar) los intercambios y a prestar atención (o no prestar atención) a los precios” (Mullainathan y Shafir, 2016, pp. 101–102)

justamente se podían brindar ciertos lujos. No necesariamente estos eran gastos suntuosos y verdaderamente significativos, mas sí redujeron su *holgura*.

Pude haber ahorrado para tener una reserva con que poder afrontar los momento difíciles. Nunca lo hice. Cuando a mí me llegó el momento, deje de recibir mi súper salario y no tenía como asumir mis responsabilidades. Me quede *viendo un chispero*. El problema que se vino fue gigante. No dormía. El estrés que tenía no me dejaba tranquilo y solo pensaba que el problema no era estar desempleado, sino no poder cumplirle a los bancos. (*Participante 5*, 2021)

El desempleo y la disminución imprevista de los ingresos periódicos al interior de la economía doméstica del participante ocasionó la materialización de una iliquidez o falta de efectivo (*escasez física*) que intentó solventar en corto tiempo con los limitados recursos con que disponía. Todos los participantes utilizaron sus ingresos futuros que ya estaban predestinados a determinadas facturas pendientes. Algunos de ellos emplearon sus modestos ahorros (desahorro)⁶¹. En su mayoría, ejecutaron *prácticas de barajado* (*shuffling practices*) (Bernthal et al., 2005, p. 139) con los ingresos que percibían producto de los cupos habilitados de ciertos productos financieros⁶².

Al poco tiempo, la *sensación de escasez* se consolidó en su percepción. La *deuda problemática* emergió ante los ojos de los deudores. Dado que los recursos que cada nuevo período ingresaban en su patrimonio no resultaban suficientes para satisfacer la totalidad de las obligaciones atrasadas, su necesidad de efectivo se hizo evidente.

5.2. Las deudas acaparan la atención

La *deuda problemática* o *sobreendeudamiento* captura la mente de los individuos. Contar con los recursos suficientes para acudir a un centro comercial y comprar los víveres necesarios para el hogar es una actividad sencilla. Pero, dado el compromiso previo de los ingresos periódicos del deudor, esa labor se vuelve realmente tediosa. Toda factura pendiente se transformó en un nuevo problema mental merecedor de atención.

Justamente, cuando me quede sin empleo se empezó a gestar el problema. Pero, no era grave, porque uno sale con una liquidación. Pero al poco tiempo se ven las dificultades.

⁶¹ “En el año 2016. Como te decía nos dimos una vaga ilusión de que pronto retornaría al empleo. Mi esposa utilizó sus ahorros y recursos como una forma de devengar y mantenernos iguales. (...) Ella tomaba cada 15 y 30 del mes de sus ahorros un monto igual que el de su salario. Obviamente, en la panorámica de todo el escenario eso fue un poco cruel, porque definitivamente ella sufrió bastante durante sus presentaciones a las ofertas laborales. Ella fue a varios concursos y en su mayoría los perdía por estar sobrecalificada y por su edad. (...) Mi esposa y yo no teníamos mucho ahorro. Si teníamos algo, pero el consumo agotó lo poquito que había.” (*Participante 8*, 2021).

⁶² Véase la cita anterior del *Participante 7*, donde indica como, luego de su disminución de ingresos, comenzó a pagar los gastos que no podía cubrir con los cupos de sus tarjetas de crédito que tenía disponibles.

Soy la cabeza del hogar junto con mi esposa. Nuestros hijos eran aún menores de edad, entonces como no tienes recursos periódicos comienzas a fijarte en las cuentas por pagar. El colegio de los niños, los servicios... Claro, cuando uno tiene ingresos fijos es muy sencillo hacer un flujo de caja y cancelar todas las facturas. Pero cuando no, todo se cuelga. Yo estaba colgado y eso me preocupaba. (*Participante 3, 2021*)

Las deudas te roban los pensamientos muchas horas del día porque debes resolver cosas que normalmente no deberían quitarte tu tiempo. Si tú tienes una factura pues tú vas y la pagas. No tienes que pasar uno o dos meses pensando cómo pagarla. Más porque ya no vale \$10 sino \$30 por los intereses. Es una pensadera constante. Siempre me preguntaba qué iba a hacer y qué les iba a decir a los acreedores. (*Participante 2, 2021*)

Todo asunto financiero implica la destinación específica de la atención del deudor para intentar optimizar sus recursos lo máximo posible. Cualquier gasto se transforma en un problema urgente y significativo. La totalidad de los entrevistados manifestó que las deudas y las preocupaciones financieras se volvieron un miembro permanente de sus pensamientos. “Te despiertas pensando en la situación. Te acuestas pensando en ella y no puedes dormir por su culpa. Es un asunto presente todo el tiempo” (*Participante 1, 2021*). Independientemente de la actividad que se pretendiera ejecutar (como ver una película, hacer actividades de dispersión con los hijos o trabajar), las obligaciones pendientes de pago se manifestaban en la mente de los deudores como una cuestión por resolver.

Las deudas no te las puedes sacar de la cabeza. (...) ¡Nunca se te salen! Estas desayunando y piensas en ellas. Estas almorzando o viendo una película y las tienes presentes. Te bañas mientras las recuerdas. ¿Quién que deba millones y esté sin trabajo podría permanecer tranquilo? Nadie. (*Participante 5, 2021*)

Así como en las películas donde se ve a las personas agobiadas y estresadas, tal cual me sentía con las deudas. Desde que me levantaba me ponía a pensar en qué podía hacer para solucionar esos problemas y la situación que estábamos padeciendo. Tenía miedo de lo que podía pasar. Todo el tiempo pensaba en la situación. Es imposible afirmar que uno endeudado se preocupa por ratos de los problemas. (*Participante 4, 2021*)

Las deudas inundaron totalmente mi cotidianidad. Se está pensando todo el tiempo en pro de las posibles soluciones y en que no te llamen los acreedores. Eso absorbe tu mente. Detrás de mí no es que anduvieran los bancos, pero si te preocupa mucho. Donde estés se le pierde el sabor a la comida. Cuando estás comiendo tienes tu pensamiento en otra cosa, en los problemas. No se disfruta nada. (*Participante 8, 2021*)

A diferencia de lo que ocurre con otros escenarios de escasez, el acaparamiento de la atención por deudas no surge solo por la *sensación de escasez* del deudor. La mora en el pago motiva un

comportamiento activo de los acreedores, como terceros externos al deudor, que ejercen una presión *informal* sobre él (Edwards, 2003, p. 32). Particularmente, las oficinas de cobranzas (sean internas o externas a la entidad prestamista) realizaron múltiples llamadas telefónicas a los entrevistados para recordarles su obligación pendiente de pago. Algunas de estas llamadas eran realizadas en horarios inoportunos (como refirió el *Participante 8*, a quien lo llamaron varias veces a las 6:00 A.M. y a las 10:00 P.M., y la *Participante 4*, a quien la llamaban los domingos y festivos) y, por lo general, se le cuestionaba al deudor acerca de su próximo pago, así como de la posibilidad de que adquirieran nuevos créditos para cancelar las cuotas pendientes.

Me sentía como frustrado. No necesariamente todo el tiempo. Pero si lo vivía. La situación me llevaba a ese estado de desolación y de pensamientos repetitivos. Pero, en la mayoría del tiempo intentaba evitar pensar en ello. Cuando lograba finalmente la paz, volvía el estrés por las llamadas y cartas de cobro de los bancos. Era horrendo. Si debes pagar el día 5 de cada mes, el 28 del mes anterior ya te están llamando a *recordarte*. Pero más que recordar era para presionar, para que tengas las deudas ahí presentes. Eran llamadas repetitivas y molestas. (*Participante 6*, 2021)

Todo el tiempo piensas en las deudas, es una cosa loca. Cuando al fin logras concentrarte en otra cosa, te entra una llamada. Las llamadas de las casas de cobranza son una cosa impresionante. Tuve que cambiar mi número de teléfono por salud mental. (*Participante 1*, 2021)

En su mayoría, los participantes refirieron que durante su periodo crítico se sentían sustancialmente agotados. Por regla general, su estado anímico y afectivo estaba impactado por sentimientos negativos, como la depresión, la ansiedad, el miedo y el estrés. Durante los momentos más difíciles y duraderos de la crisis financiera, los deudores padecieron de insomnio y falta de sueño. En los momentos de descanso, la incertidumbre acerca del futuro lograba mantenerlos despiertos y pensaban regularmente cómo encontrar una solución definitiva a sus deudas.

Cuando comprendí la situación, me desesperancé. Me sentía terrible. No dormía. Me sentía frustrada, con rabia, irritabilidad y tristeza al mismo tiempo. No le hablaba a mi esposo. Sentía de verdad agobio. Así no me llamaran los bancos, yo me sentía presionada por mí misma. (*Participante 4*, 2021)

Tuve depresión en los primeros tres meses. Quizá no se me notaba mucho, pero mi esposa sí lo percibía. Mantenía con *la nota muy baja*. Porque, claro, te ves metido en un problema tan grande y sin posibilidades de salir de ella. ¿Qué amigo, por más que te quiera, tendría millones para prestarte, recuperar la casa y salir de la deuda? Ninguno. ¿Cómo no deprimirse pensando constantemente que perderás todo? (*Participante 5*, 2021)

Te da estrés, ansiedad, zozobra, incertidumbre, insomnio. Creo que el mayor reto es intentar mantenerse con *la mejor vibra* posible de cara a tus cercanos. Claro, mi esposa siempre me preguntaba cómo iban las cosas y le contestaba que todo seguía marchando... Pero, realmente había grandes momentos de frustración. (*Participante 2, 2021*)

Incluso, para algunos participantes, el estado de su endeudamiento los llevó a sentirse realmente frustrados. Se sentían culpables del estado que estaban atravesando y, por ello, se incrementaba el impacto negativo en su estado anímico.

Me sentía culpable por la situación. Tuve todas las posibilidades para tener un ahorro y nunca lo hice. Entonces eso me hacía sentir mal conmigo mismo. Pude prepararme para una situación así y no la vi, debí verla y nunca la vi. (*Participante 5, 2021*)

Yo sentía rabia conmigo mismo. Tengo una formación profesional en finanzas. Mucha gente me lo reprochó. Era impensable que una persona que sabe de cuentas y números terminara así. Me reprochaba mucho. Tenía rabia conmigo. Perdí totalmente mis horas de sueño. Yo no sé cómo pude mantener mi trabajo. Era muy difícil. (*Participante 8, 2021*)

De hecho, el *Participante 8* llegó a presentar la ideación de comportamientos suicidas a causa de la depresión y la ansiedad causadas por el sobreendeudamiento. Pero, por el apoyo que recibió por parte de su familia decidió no ejecutarlos y buscar otras soluciones.

Estaba tan desesperado que lo único que pensaba era que la solución que tenía que optar era dejarla (a mi esposa) en el lugar y luego ir a suicidarme. Así, con el dinero que nos pagarían las pólizas de seguro de vida cubriríamos las deudas y quizá le quedaría algo de dinero a mi esposa y a mi hijo. Además, ya teníamos la semanas para que mi esposa se quedara con las mesadas pensionales de sobrevivencia. (*Participante 8, 2021*)

Un indicador significativo del deterioro cognitivo fue la reducción del autocontrol por parte de los deudores. Algunos de los participantes identificaron que constantemente respondían a las diversas situaciones que se gestaban en su cotidianidad con mayor irritabilidad. En múltiples ocasiones, el estado afectivo de los deudores era muy volátil. Fácilmente podían pasar de un estado de reposo y tranquilidad a sentirse agobiados por una absoluta tristeza.

Yo mantenía de mal genio. Para todo el mundo era difícil eso, especialmente para mis hijos. A veces me provocaba echarles la culpa de todo aunque realmente no se lo merecían, pero igual me daba rabia. (*Participante 4, 2021*)

Lo que pasa es que cuando son problemas de deudas económicas, el no poder pagar para mí es una situación complicada, no lo tomo a la ligera. No poder pagar a mí me presionaba, me generaba incomodidad. Miraba al futuro y me preguntaba mucho de cómo resolvería la situación para el mes entrante. Cuando usted ya se cuelga en la segunda cuota, todas las noches te las pasas pensando y no duermes, piensas en cómo solucionar todo ese problema

y a qué recurrir para hacerlo. Se empieza uno a angustiarse. Eso te afecta todo, en el trabajo ya no te rinde igual. Hasta tu temperamento cambia, te vuelves más irritable, mantienes con esa preocupación y si te mencionan cualquier cosa estallas. (*Participante 7, 2021*)

5.3. Las decisiones y prácticas de los deudores

El acaparamiento de la atención por las deudas conllevó a los participantes a ejecutar conductas y tomar decisiones particularmente inadecuadas. En ellas se evidencia un incremento del *sesgo hacia el presente o descuento hiperbólico* al momento de calcular sus eventuales consecuencias. Los participantes tendieron a sobrevalorar los beneficios inmediatos de sus elecciones a expensas de las recompensas o costos futuros. Así, por ejemplo, al principio de sus situaciones críticas, los deudores ejecutaron *prácticas de barajado* con los cupos habilitados de ciertos productos financieros, como se mencionó anteriormente.

Así comencé, como se dice popularmente, a *tapar un hueco con otro*. Este banco me prestaba y con eso yo pagaba la deuda de otro. Empecé ese juego financiero hasta que llegó un momento en que ya no me alcanzaba para pagar todo. Las deudas se multiplicaban. Si un banco te presta \$40 millones, al poco tiempo debes \$50 millones así hayas pagado, es una cosa loca. (*Participante 2, 2021*)

En una de esas llamadas que me hicieron los bancos el asesor me cuestionó si sabía que mi mora me llevaría al reporte negativo y este a que no me prestaran más. Pero lo que yo necesitaba era eso: que no me prestaran más, no tener más crédito. Porque lo único que hice fue darle a tope a todas las tarjetas y los créditos de libre inversión para intentar mantenerme en esta situación. (*Participante 3, 2021*)

Por supuesto, estas prácticas implicaban que el deudor pagase una factura pendiente (como la cuota mensual del crédito hipotecario, la matrícula escolar de los hijos o el impuesto del vehículo) con el dinero que provenía de nuevos préstamos (provenientes de tarjetas de crédito, créditos de libre inversión o cupos rotativos). Por tanto, los intereses que se causaban cada período aumentaban el nivel de endeudamiento, comprometían los ingresos futuros y disminuían la capacidad de pago de los participantes.

Estaba en un punto donde necesitaba *destapar un hueco para tapar otro*. Al final eso no soluciona el problema, al contrario, lo agrava cada día. Además, cuando uno se da cuenta ya no hay nada que hacer con el problema. Llega un momento en que te vuelves un experto haciendo maromas financieras, sacando de aquí para allá, pero complicando más la situación hasta que el *hueco* es muy grande. (*Participante 7, 2021*)

Los productos que teníamos eran los créditos rotativos y las tarjetas de crédito. Con ellos cubríamos las facturas más próximas que teníamos. Lo utilizamos todo. Hasta que se

reventó. Las consecuencias son visibles. En algún momento, alguien me preguntó que por qué habíamos llegado a una situación tan grande. Yo le contesté con lágrimas en los ojos que era producto de la mala administración. Quizá si lo hubiésemos utilizado diferente en aquel momento, la deuda no hubiera crecido así como lo hizo. Todo por mantener un gran estilo de vida, en un buen barrio, con dos automóviles... (*Participante 8*, 2021)

El *Participante 2*, por su parte, intentó ejecutar una *práctica de barajado* con la obtención de un nuevo crédito de libre inversión. Así, con el dinero obtenido, deseaba ponerse al día con los demás créditos que ya se encontraban con facturas en mora. Sin embargo, antes de realizar los pagos, decidió invertir ese dinero en otros asuntos de consumo que no aliviaron su situación.

Intenté resolver las cosas solo. Pero, definitivamente lo hice mal. Recuerdo que me hicieron un préstamo grande. Creo que fue una suma cercana a los \$10 millones para ponerme al día con los demás. Pero no lo hice. Utilicé ese dinero para otra cosa que no recuerdo. Terminé quedando con la doble deuda. ¡Mucha locura! (*Participante 2*, 2021)

Algunos deudores decidieron consolidar su cartera (y todas sus deudas pendientes) en créditos con mayores garantías y con tasas de interés más altas. Ello a pesar de que, en varias ocasiones, conocían las consecuencias negativas que podía tener en el futuro⁶³. Por ejemplo, el *Participante 7*, cuando llegó a las últimas cuotas de su crédito de *leasing* habitacional, celebró un acuerdo con su acreedor para adquirir toda su cartera, capitalizar sus intereses causados y ampliar por varios años más el crédito. Es decir, transformó sus simples créditos sin garantías a créditos amparados por su inmueble, con una cuota mayor que aquella que pagaba para comprarlo. Solución que solo liberó los cupos de sus tarjetas de crédito y le permitió seguir incrementando su carga financiera. En palabras de Walker et al. (2014, p. 5), se transformó en un *deudor rotatorio*.

Para ilustrarte, yo ya había pagado el *leasing* de mi casa, estaba liberada. Pero, para poder refinanciar mi cartera, decidí adquirir un nuevo *leasing*. Claro, eso me dio un aire adicional. Pero el efecto acumulativo se mantuvo porque volví a usar el cupo de las tarjetas. Quizá todo esto es producto de tomar decisiones erradas. O bueno, más que erradas, a medias. Todo se volvió a acumular como le cuento. Así, empezó el problema financiero. (*Participante 7*, 2021)

⁶³ El *Participante 2* denominó la refinanciación de los créditos como un *harakiri financiero*, pese a que lo había aceptado con uno de sus acreedores para poder dejar al día su obligación. Por su parte, la *Participante 1* reconoció que con su esposo, una vez cancelaron la totalidad de su crédito hipotecario, decidieron no levantar la garantía y obtener un nuevo cupo para la adquisición de nuevos bienes. Justamente por ese préstamo, “fue que nos comenzamos a quedar atrasados” (*Participante 1*, 2021).

Varios de los entrevistados señalaron que otra estrategia que emplearon fue la venta de sus bienes de alto valor (como los inmuebles o los vehículos) a precios sustancialmente menores para poder cancelar rápidamente sus facturas pendientes.

Antes de ingresar al nuevo trabajo, comencé a vender cosas. Lo primero que hice fue vender el carro que teníamos casi por el 60% de su valor. Cogí ese dinero y comencé a pagar facturas pendientes. (*Participante 3*, 2021)

Otros participantes acudieron a créditos personales con terceros para poder cubrir las facturas más apremiantes. Estos créditos, denominados *gota a gota*, son conocidos popularmente en Colombia por sus altas tasas de interés, que oscilan entre el 10% y el 40% mes vencido⁶⁴, así como por el uso de la fuerza que imprimen los acreedores sobre los deudores. Esto último no solo a través de amenazas, sino también con agresiones físicas que pueden llevar hasta la muerte. Los intereses excesivos, que superan con creces la usura⁶⁵, fácilmente pueden agotar los ingresos periódicos del deudor.

Busqué apoyo financiero extrabancario con terceros. Mis amigos me los recomendaban o los veía en carteles publicitarios. Les tenía mucha desconfianza por todo lo que se oye de los *gota a gota*. De los escándalos que producen. Pero, igual accedí a ellos cuando los necesitaba. Esos intereses eran horribles. Porque si te prestan \$10 millones a una tasa del 10% mes, al cabo de un tiempo has pagado lo que te prestaron en intereses y no has abonado nada al capital. (*Participante 8*, 2021)

La *Participante 1* reconoció que había acudido a estos préstamos personales con el objetivo de abonar a las entidades financieras formales. Incluso, efectuó un proceso de refinanciación del crédito otorgado a una mayor tasa de interés para no quedar en mora con el prestamista. Por supuesto, ello implicaba una mayor salida de recursos en el futuro.

Para uno poder dar algo a los bancos acudimos al dolor de cabeza de los *cuenta gotas*, los cuales van sumando y son un *desangradero* terrible. Recuerdo que el primer *gota a gota* fue en esos seis meses difíciles donde teníamos que pagar la mensualidad de nuestro hijo en el colegio y los servicios públicos. Ellos nos prestaban con confianza. Pensaban que como mi esposo es médico y yo enfermera, fácilmente podíamos pagarles. Hasta te ofrecen una especie de renovación del crédito. Cuando ven que no puedes pagarles \$500.000 que te prestaron hace un tiempo, entonces te ofrecen prestarte \$1 millón y darte solamente \$500.000 a otra tasa de interés más elevada, para que la deuda anterior quede saldada.

⁶⁴ Véase al respecto, Miranda (2016).

⁶⁵ En Colombia, se considera un interés de usura (y, por tanto, prohibido) aquel que se causa sobre el capital prestado a una tasa superior a 1,5 veces el interés bancario corriente certificado por la Superintendencia Financiera en consideración al comportamiento del mercado para cada mes del año (artículo 884 del Código de Comercio). Dicho interés bancario corriente oscila entre el 20% y el 35% efectivo anual.

Claro, como tienes la necesidad lo aceptas sin pensarlo. Eso te soluciona el problema al instante, pero obviamente eso será otro problema para el futuro. Y más con los *gota a gota*. Pero, cuando uno está tan azarado por las deudas, lo necesitas. Lo tomas y ya. No lo piensas. (*Participante 1*, 2021)

En pocas palabras, el endeudamiento excesivo conlleva a un malabarismo de preocupaciones apremiantes, como señalan Mullainathan y Shafir (2016, pp. 162–165) para los sujetos en escenarios de escasez. Las presuntas soluciones empleadas por los deudores solo aumentaron poco a poco su situación problemática. Ello por cuanto, *a priori*, sus consecuencias positivas eran sobreestimadas por los participantes, en virtud de su *sesgo hacia el presente*.

5.4. La trampa de iliquidez por deudas

Para Mullainathan y Shafir (2016), la *trampa de escasez* no es otra cosa que “una situación en que la conducta de una persona contribuye a su escasez” (p. 160). Por ello, recoge la postura de los economistas del desarrollo, quienes solo habían estudiado situaciones específicas de escasez: la pobreza y la desnutrición⁶⁶. Pues, la *trampa de escasez* puede ser evidenciada en diversos escenarios de recursos limitados. Por supuesto, sus implicaciones negativas serán diferenciales dependiendo de la gravedad de la situación apremiante del individuo.

En términos más generales, la trampa de la escasez no es una mera escasez de recursos físicos. Se basa en una mala utilización de esos activos de modo que hay una escasez *efectiva*. Es estar siempre un paso atrás, siempre estar pagando los gastos del mes anterior. Es una forma de administrar y utilizar lo que se tiene de modo que parece y se siente que incluso se tiene menos. Una escasez inicial se agrava por conductas que la magnifican. (2016, p. 161)

Así las cosas, los resultados obtenidos en la presente investigación de carácter fenomenológico evidencian la existencia de una especie de trampa: la *trampa de iliquidez por deudas*. Los deudores, en cuanto identificaron que su endeudamiento era *problemático*, comenzaron a emplear su atención para buscar eventuales soluciones. Lamentablemente, el agotamiento de sus recursos cognitivos producto de la actividad mental constante y la falta de descanso los llevó a sobrevalorar los resultados inmediatos y, por tanto, descuidar las consecuencias negativas futuras. Las prácticas que ejecutaron fomentaron el aumento de sus deudas, de su *hueco financiero*. Generalmente, se disminuyó su capacidad de pago futura por el compromiso de mayores recursos en los próximos periodos. Piénsese en el pago de facturas pendientes con tarjetas de crédito, en la consolidación de

⁶⁶ Respecto de la *trampa de la pobreza*, véase Sachs (2006), Banerjee y Duflo (2019), y Kraay y McKenzie (2014).

cartera para liberar de nuevo los cupos y mantener el consumo, o en la obtención de créditos con *gota a gota* que podían ser refinanciados indefinidamente.

De hecho, en su mayoría los participantes reconocieron que sus decisiones del pasado habían sido erradas. “Intenté resolver todo solo. Lo resolví mal” (*Participante 2*, 2021). El camino escogido por la premura y las preocupaciones no los llevaba a buen destino. “Uno mira hacia atrás y todo te parece malo. Quizá uno no puede prever bien las cosas negativas que pueden pasar. Igual, uno juzga el pasado y le duele” (*Participante 1*, 2021). Por ello, los deudores reconocieron el papel protagónico del régimen legal de insolvencia para lograr una verdadera salida de la crisis financiera. Dada su percepción limitada durante la situación crítica, las elecciones individuales no resultaban útiles. La ley de insolvencia, con el acompañamiento de agentes ajenos a la crisis (los asesores jurídicos), fue la principal herramienta (no la única) que les permitió ajustar sus cuentas y abandonar el ciclo de crecimiento de las deudas que por sí mismos no podían lograr⁶⁷. Esto comprueba la *trampa de iliquidez por deudas*. La conducta propia de la persona implicada favorece la agravación de su escasez. Es necesario el apoyo externo para encontrar soluciones efectivas.

De hecho, cuando yo firmé finalmente mi acuerdo de insolvencia, creo que esa fue la noche en que pude volver a dormir en paz en muchísimo tiempo. Al fin había logrado una certeza sobre mi futuro, sabía que tenía que hacer para salir de la situación. Justo ahí las cosas cambiaron, hasta en mi hogar la tensión disminuyó. Las preocupaciones fueron calmándose poco a poco. El trato con los demás mejoró. El rendimiento laboral mejoró, porque ya puedes volver a estar ciento por ciento conectado con tus actividades y no en los problemas financieros que definitivamente si te afectan mucho. (*Participante 7*, 2021)

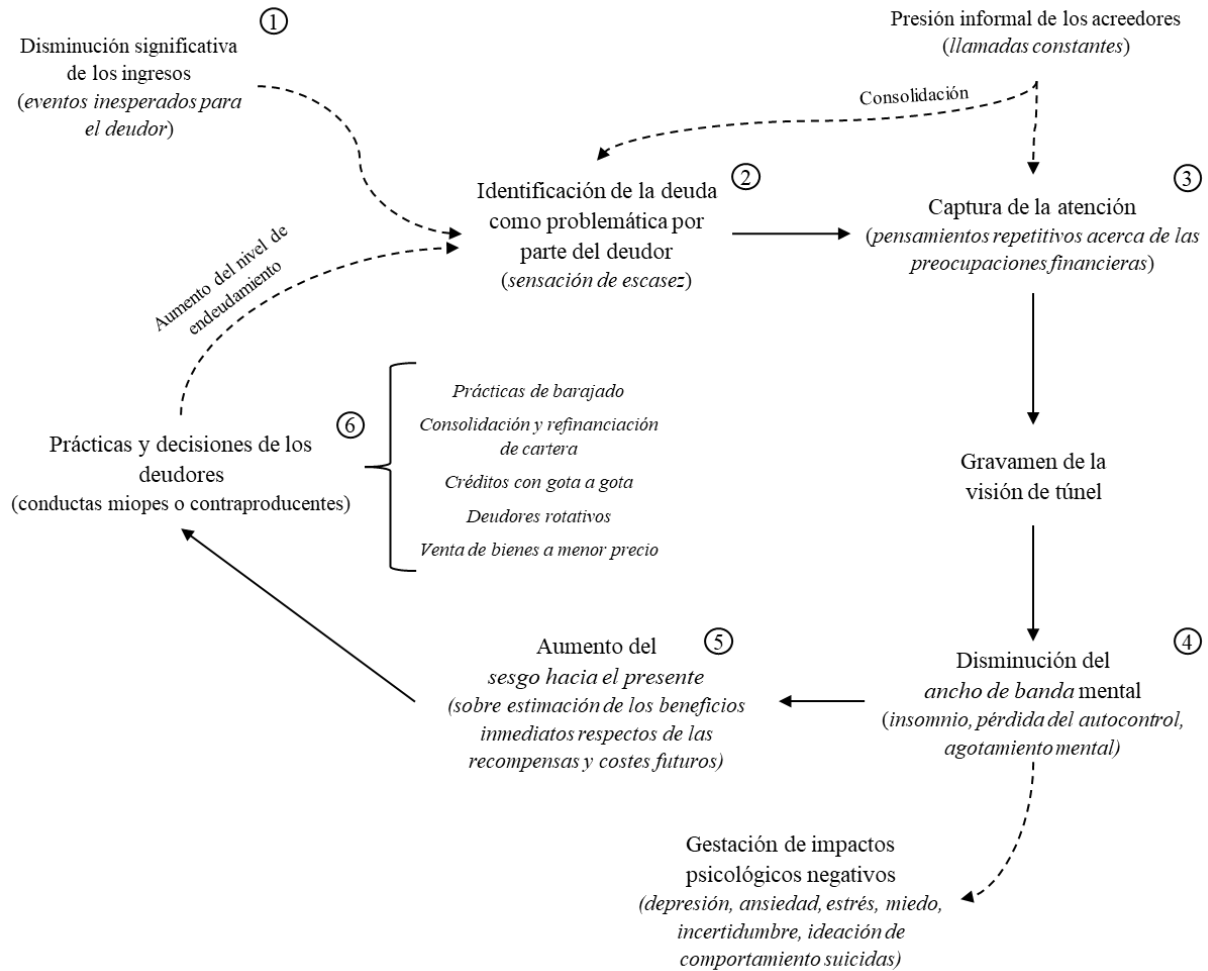
La insolvencia me ayudó. Lo primero que sucedió fue que se suspendieron las llamadas de los acreedores. Eso es un calvario que agota a cualquiera. Yo cargo un lastre de casi 3 años de mora y no puedo ponerme a renegociar tan fácilmente de forma directa. Tengo muchas cosas atrasadas. Me había tocado concentrarme en el pagar el hoy, lo más urgente y necesario. Pensar cómo puedo pagar lo importante de forma estratégica me robaba la atención. Lo demás lo dejaba de lado. Eso mejoró gracias a la insolvencia. (*Participante 3*, 2021)

⁶⁷ Por supuesto, es posible que ciertos deudores que se acojan a la ley de insolvencia, con el pasó del tiempo (y con ocasión de sus costumbres, sesgos y nivel de gastos) retornen y/o permanezcan en la conducta cíclica de acrecentamiento de la deuda. Sin embargo, este escenario no se evidenció en la información obtenida de los participantes de la presente investigación. Si así hubiera sido, en todo caso, se acreditaba la existencia de la *trampa de iliquidez por deudas*, toda vez que los individuos continúan adoptando malas decisiones que perpetúan su escenario crítico.

5.5. Esquema analítico de los resultados

Todo lo mencionado hasta este punto y relativo a la existencia de una *trampa de escasez* por deudas puede resumirse de manera esquemática a través de la *Ilustración 2*.

Ilustración 2. La trampa de iliquidez por deudas.



Fuente: Elaboración propia.

6. Conclusiones

Los resultados obtenidos producto de la presente investigación permiten identificar la existencia de un proceso de acaparamiento de la atención de los deudores sobreendeudados, tal como lo describieron Mullainathan y Shafir (2016) para los escenarios de escasez. En efecto, la identificación de la deuda como *problemática* por parte de los participantes, los llevó a *sentir escasez* respecto de sus ingresos y activos líquidos, dado que eran conscientes de su imposibilidad para cumplir con sus obligaciones financieras. Dicha *sensación de escasez* por iliquidez implica

un llamado de atención que involucra al individuo en la búsqueda de la solución. El pago de las facturas pendientes y de los gastos de subsistencia (propios y de su familia) se transforman en tareas que verdaderamente le exigen dedicación. No resulta igual de fácil que antes, cuando solo debía retirar y pagar. Ahora debe pensarse cómo se puede resolver la situación de iliquidez para contar con mayores ingresos en el futuro (*tener más de aquello que percibe como necesario*).

El acaparamiento de la atención de los deudores los lleva a agotarse cognitivamente. Si bien, por las limitaciones metodológicas, esta investigación no contó con pruebas psicológicas específicas que pudieran determinar el estado y comportamiento del *ancho de banda* mental (en particular, su capacidad cognitiva y su control ejecutivo) de los participantes, si se evidenció de forma fenomenológica —por su narración— un agotamiento de sus recursos cognitivos. Fácilmente los participantes pudieron constatar que como deudores sobreendeudados, gran parte de su espacio mental y sus pensamientos fueron destinados a las preocupaciones financieras. Algunos disminuyeron expresamente su capacidad de autocontrol ante decisiones que les parecían sencillas. El insomnio se evidencia como una consecuencia negativa inmediata de la captura de la atención, lo cual agota a los deudores en tanto no pueden descansar. Además, la presión constante de los acreedores impulsó la consolidación de sus pensamientos en las deudas. El participante podía intentar concentrar su *ancho de banda* mental en otras actividades (como aquellas de su trabajo), pero las llamadas de los agentes de cobranza lo obligaban a recordar los problemas financieros que no había podido solucionar.

Las consecuencias de este desgaste cognitivo resultan consistentes con la teoría de la escasez de Mullainathan y Shafir (2016). Desde luego, se incrementó el *sesgo hacia el presente o descuento hiperbólico* de los deudores. Los beneficios de las decisiones a las cuales podían optar fueron sobreestimados. Fácilmente los participantes expresaron su inconformidad respecto a las elecciones que realizaron en la situación crítica. Pero, en su momento, las observaban como alternativas viables al problema. Los presuntos beneficios que podían obtener en el corto plazo resultaban más valorados que los costes futuros, los cuales generalmente terminaron siendo más gravosos respecto de los egresos periódicos que debían cubrir los deudores.

Por tanto, se acreditan todos los supuestos de la literatura para asumir que el agotamiento de la función cognitiva de los deudores que afrontan una *deuda problemática* puede llevarlos a ejecutar conductas miopes o inadecuadas que los conduzca a permanecer o agravar su crisis financiera. En otras palabras, este primer estudio de acercamiento cualitativo desde la perspectiva de los mismos

sujetos funge como indicio de la existencia de una *trampa de iliquidez por deudas*. Por ello, será necesaria la comprobación de sus resultados con futuras investigaciones. Algunas de ellas podrán constar en la elaboración de experimentos donde se aborden a las personas que poseen *deudas problemáticas* y se comparen sus elecciones respecto de otros individuos (sin deuda) o de ellos mismos cuando hayan superado la crisis (quizá a través de las herramientas que trae la ley de insolvencia). Incluso, podría proponerse un juego experimental donde una muestra significativa de participantes sea dotada de paquetes de deuda de diferente nivel y se le someta a la resolución de problemas financieros. Todo esto deberá ser evaluado por los futuros investigadores.

7. Referencias

- Akerlof, G. A., y Shiller, R. J. (2019). *La economía de la manipulación: Cómo caemos como incautos en las trampas del mercado* (2 Edición). Paidós Empresa.
- Ashraf, N., Camerer, C. F., y Loewenstein, G. (2005). Adam Smith, Behavioral Economist. *Journal of Economic Perspectives*, 19(3), 131–145. <https://doi.org/10.1257/089533005774357897>
- Banerjee, A. V., y Duflo, E. (2019). *Repensar la pobreza: Un giro radical e la lucha contra la desigualdad global*. Taurus.
- Becker, G. S. (1998). El enfoque económico de la conducta humana. *Anuario de Filosofía Jurídica y Social*, 16, 507–529.
- Berenthal, M. J., Crockett, D., y Rose, R. L. (2005). Credit Cards as Lifestyle Facilitators. *The Journal of Consumer Research*, 32(1), 130–145.
- Betti, G., Dourmashkin, N., Rossi, M., y Ping Yin, Y. (2007). Consumer over-indebtedness in the EU: measurement and characteristics. *Journal of Economic Studies*, 34(2), 136–156. <https://doi.org/10.1108/01443580710745371>
- Böhm-Bawerk, E. von. (1998). *Teoría positiva del capital* (J. A. de Aguirre (ed.)). Biblioteca de Grandes Economistas del Siglo XX.
- Boon, B., Stroebe, W., Schut, H., y Ijntema, R. (2002). Ironic processes in the eating behaviour of restrained eaters. *British Journal of Health Psychology*, 7(1), 1–10. <https://doi.org/10.1348/135910702169303>
- Bridges, S., y Disney, R. (2010). Debt and depression. *Journal of Health Economics*, 29(3), 388–

403. <https://doi.org/10.1016/j.jhealeco.2010.02.003>
- Bruni, L., y Sugden, R. (2007). The Road not Taken: How Psychology was Removed from Economics, and How it Might be Brought Back. *The Economic Journal*, 117(516), 146–173. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2007.02005.x>
- Cecchetti, S., Mohanty, M., y Zampolli, F. (2011). The Real Effects of Debt. In *BIS Working Paper* (Issue 352).
- Chabris, C., y Simons, D. (2011). *El gorila invisible y otras maneras en las que nuestra intuición nos engaña*. Siglo Veintiuno.
- Chou, E. Y., Parmar, B. L., y Galinsky, A. D. (2016). Economic Insecurity Increases Physical Pain. *Psychological Science*, 27(4), 443–454. <https://doi.org/10.1177/0956797615625640>
- Clavijo Ramírez, F. (2016). *Determinantes de la morosidad de la cartera de microcrédito en Colombia* (No. 951; Borradores de Economía).
- Comité Económico y Social Europeo [CESE]. (2008). Dictamen sobre «El crédito y la exclusión social en la sociedad de la abundancia». In *Dictamen* (pp. 74–83). Diario Oficial de la Unión Europea.
- Creswell, J. W. (2013). *Qualitative Inquiry y Research Design: Choosing Among Five Approaches*. SAGE Publications.
- DellaVigna, S., y Malmendier, U. (2004). Contract Design and Self-Control: Theory and Evidence. *The Quarterly Journal of Economics*, 119(2), 353–402. <https://doi.org/10.1162/0033553041382111>
- Drentea, P., y Reynolds, J. R. (2012). Neither a borrower nor a lender be: the relative importance of debt and SES for mental health among older adults. *Journal of Aging and Health*, 24(4), 673–695. <https://doi.org/10.1177/0898264311431304>
- Eagleman, D. (2018). *Incógnito: Las vidas secretas del cerebro*. Anagrama.
- Edwards, S. (2003). *In Too Deep: CAB Clients' Experience of Debt*. Citizens Advice.
- Ericson, K. M., y Laibson, D. (2019). Intertemporal choice. In B. D. Bernheim, S. DellaVigna, y D. Laibson (Eds.), *Handbook of Behavioral Economics: Applications and Foundations 1* (Vol. 2, pp. 1–67). North Holland. <https://doi.org/10.1016/bs.hesbe.2018.12.001>
- Fitch, C., Hamilton, S., Bassett, P., y Davey, R. (2011). The relationship between personal debt

- and mental health: a systematic review. *Mental Health Review Journal*, 16(4), 153–166.
<https://doi.org/10.1108/13619321111202313>
- Flick, U. (2007). *El diseño de Investigación Cualitativa*. SAGE Publications.
- Frederick, S., Loewenstein, G., y O’donoghue, T. (2002). Time Discounting and Time Preference: A Critical Review. *Journal of Economic Literature*, 40(2), 351–401.
<https://doi.org/10.1257/002205102320161311>
- Friedman, M. (1959). The Methodology of Positive Economics. In D. M. Hausman (Ed.), *The Philosophy of Economics* (Vol. 73, Issue 4, pp. 145–178). Cambridge University Press.
<https://doi.org/10.1017/CBO9780511819025.010>
- Galeano Marín, M. E. (2004). *Diseño de proyectos de investigación cualitativa*. Fondo Editorial Universidad EAFIT.
- Griffiths, M. (2008). Guest Editorial: Themed issue: consumer issues in credit and debt. *International Journal of Consumer Studies*, 32(3), 187–187. <https://doi.org/10.1111/j.1470-6431.2008.00670.x>
- Haushofer, J., y Fehr, E. (2014). On the psychology of poverty. *Science*, 344(6186), 862–867.
<https://doi.org/10.1126/science.1232491>
- Haushofer, J., Jain, P., Musau, A., y Ndetei, D. (2021). Stress may increase choice of sooner outcomes, but not temporal discounting. *Journal of Economic Behavior y Organization*, 183, 377–396. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2020.12.024>
- Haushofer, J., Schunk, D., y Fehr, E. (2013). *Negative income shocks increase discount rates* (University of Zurich Working Paper).
- Hockey, G. R. J. (1997). Compensatory control in the regulation of human performance under stress and high workload: A cognitive-energetical framework. *Biological Psychology*, 45(1–3), 73–93. [https://doi.org/10.1016/S0301-0511\(96\)05223-4](https://doi.org/10.1016/S0301-0511(96)05223-4)
- Iregui-Bohórquez, A. M., Melo-Becerra, L. A., Ramírez-Giraldo, M. T., y Tribín-Urbe, A. M. (2018). Crédito formal e informal de los hogares en Colombia. In M. J. Roa García y D. Mejía (Eds.), *Decisiones financieras de los hogares e inclusión financiera: evidencia para América Latina y el Caribe* (pp. 133–166). Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.
- Jevons, W. S. (2013). *The Theory of Political Economy*. Palgrave Macmillan UK.

<https://doi.org/10.1057/9781137374158>

- Kahneman, D. (2013). *Pensar rápido, pensar despacio*. Debolsillo.
- Keese, M. (2012). Who feels constrained by high debt burdens? Subjective vs. objective measures of household debt. *Journal of Economic Psychology*, 33(1), 125–141. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.08.002>
- Kirby, K. N. (1997). Bidding on the future: Evidence against normative discounting of delayed rewards. *Journal of Experimental Psychology: General*, 126(1), 54–70. <https://doi.org/10.1037/0096-3445.126.1.54>
- Kirby, K. N., y Maraković, N. N. (1995). Modeling Myopic Decisions: Evidence for Hyperbolic Delay-Discounting within Subjects and Amounts. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 64(1), 22–30. <https://doi.org/10.1006/obhd.1995.1086>
- Kraay, A., y McKenzie, D. (2014). Do Poverty Traps Exist? Assessing the Evidence. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 127–148. <https://doi.org/10.1257/jep.28.3.127>
- Kvale, S. (2011). *Las entrevistas en Investigación Cualitativa*. Morata.
- Loewenstein, G., y Prelec, D. (1992). Anomalies in Intertemporal Choice: Evidence and an Interpretation. *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 573–597. <https://doi.org/10.2307/2118482>
- Loewenstein, George. (1992). The fall and rise of psychological explanations in the economics of intertemporal choice. In George Loewenstein y J. Elster (Eds.), *Choice over time* (pp. 3–34). Russell Sage Foundation.
- Machlup, F. (1946). Marginal Analysis and Empirical Research. *The American Economic Review*, 36(4), 519–554.
- Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E., y Zhao, J. (2013). Poverty Impedes Cognitive Function. *Science*, 341(6149), 976–980. <https://doi.org/10.1126/science.1238041>
- Matthews, K. A., y Gallo, L. C. (2011). Psychological Perspectives on Pathways Linking Socioeconomic Status and Physical Health. *Annual Review of Psychology*, 62(1), 501–530. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.031809.130711>
- Mejía Navarrete, J. (2011). Problemas centrales del análisis de datos cualitativos. *Revista Latinoamericana de Metodología de La Investigación Social*, 1(1), 47–60.

- Meltzer, H., Bebbington, P., Brugha, T., Jenkins, R., McManus, S., y Dennis, M. S. (2011). Personal debt and suicidal ideation. *Psychological Medicine*, 41(4), 771–778. <https://doi.org/10.1017/S0033291710001261>
- Miles, M. B., y Huberman, A. M. (1994). *Qualitative Data Analysis: A Sourcebook of New Methods*. SAGE Publications.
- Miranda, B. (2016, October 21). Qué son los préstamos “gota a gota” que grupos criminales de Colombia exportan al resto de América Latina. *BBC Mundo*. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-37708989>
- Mischel, W., y Ebbesen, E. B. (1970). Attention in delay of gratification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16(2), 329–337. <https://doi.org/10.1037/h0029815>
- Mullainathan, S., y Shafir, E. (2016). *Escasez: ¿Por qué tener poco significa tanto?* Fondo de Cultura Económica.
- Muñoz, E. R., y Muñoz Barrera, J. M. (2015). *Análisis del impacto financiero del exceso de crédito de consumo en las familias en Colombia: Estudio de caso*. Universidad La Gran Colombia.
- Pacheco-Bernal, D. J., Segovia-Baquero, S. D., y Yaruro-Jaime, A. M. (2017). *Vulnerabilidades financieras de los hogares en Colombia* (No. 1026; Borradores de Economía).
- Pacheco, D. J., y Yaruro, A. M. (2017). Factores que afectan la tenencia de productos financieros en Colombia. *Revista Del Banco de La República*, 90(1072), 17–38.
- Packman, C. (2014). *Payday Lending: Global Growth of the High-Cost Credit Market*. Palgrave Macmillan UK.
- Patton, M. Q. (2002). *Qualitative Evaluation and Research Methods*. SAGE Publications.
- Pennings, J. M. E., van Ittersum, K., y Wansink, B. (2005). To Spend or Not To Spend? The Effect of Budget Constraints on Estimation Processes and Spending Behavior. In M. Geeta y A. R. Rao (Eds.), *NA - Advances in Consumer Research Volume 32* (pp. 328–329). MN: Association for Consumer Research.
- Pigou, A. C. (1920). *The Economics of Welfare*. The Macmillan Company.
- Poster, W. R. (2013). Hidden sides of the credit economy: Emotions, outsourcing, and Indian call centers. *International Journal of Comparative Sociology*, 54(3), 205–227. <https://doi.org/10.1177/0020715213501823>

- Rae, J. (1834). *The Sociological Theory of Capital*. The Macmillan Company.
- Raven, J. (2000). The Raven's Progressive Matrices: Change and Stability over Culture and Time. *Cognitive Psychology*, 41(1), 1–48. <https://doi.org/10.1006/cogp.1999.0735>
- Redelmeier, D. A., y Tibshirani, R. J. (1997). Association between Cellular-Telephone Calls and Motor Vehicle Collisions. *New England Journal of Medicine*, 336(7), 453–458. <https://doi.org/10.1056/NEJM199702133360701>
- Ross, L. M., y Squires, G. D. (2011). The Personal Costs of Subprime Lending and the Foreclosure Crisis: A Matter of Trust, Insecurity, and Institutional Deception*. *Social Science Quarterly*, 92(1), 140–163. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6237.2011.00761.x>
- Rubin, H. J., y Rubin, I. S. (1995). *Qualitative Interviewing*. SAGE Publications.
- Sachs, J. (2006). *El fin de la pobreza: Cómo conseguirlo en nuestro tiempo*. Debate.
- Samuelson, P. A. (1937). A Note on Measurement of Utility. *The Review of Economic Studies*, 4(2), 155. <https://doi.org/10.2307/2967612>
- Samuelson, P. A., y Nordhaus, W. D. (2005). *Economía* (10 Edición). McGraw-Hill.
- Shah, A. K., Mullainathan, S., y Shafir, E. (2012). Some Consequences of Having Too Little. *Science*, 338(6107), 682–685. <https://doi.org/10.1126/science.1222426>
- Shah, A. K., Shafir, E., y Mullainathan, S. (2015). Scarcity Frames Value. *Psychological Science*, 26(4), 402–412. <https://doi.org/10.1177/0956797614563958>
- Shah, A. K., Zhao, J., Mullainathan, S., y Shafir, E. (2018). Money in the Mental Lives of the Poor. *Social Cognition*, 36(1), 4–19. <https://doi.org/10.1521/soco.2018.36.1.4>
- Simon, H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99–118. <https://doi.org/10.2307/1884852>
- Smith, A. (1997). *La teoría de los sentimientos morales* (C. Rodríguez Braun (ed.)). Alianza.
- Sparkes, M., Gummy, J., y Burchell, B. (2018). Debt: Beyond Homo Economicus. In *The Cambridge Handbook of Psychology and Economic Behaviour* (2 Ed., pp. 198–233). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781316676349.007>
- Strayer, D. L., Drews, F. A., y Crouch, D. J. (2006). A Comparison of the Cell Phone Driver and the Drunk Driver. *Human Factors: The Journal of the Human Factors and Ergonomics*

- Society*, 48(2), 381–391. <https://doi.org/10.1518/001872006777724471>
- Sweet, E., Nandi, A., Adam, E. K., y McDade, T. W. (2013). The high price of debt: Household financial debt and its impact on mental and physical health. *Social Science y Medicine*, 91, 94–100. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2013.05.009>
- Thaler, R. (1981). Some empirical evidence on dynamic inconsistency. *Economics Letters*, 8(3), 201–207. [https://doi.org/10.1016/0165-1765\(81\)90067-7](https://doi.org/10.1016/0165-1765(81)90067-7)
- Thaler, R. H. (2017). *Todo lo que he aprendido con la psicología económica: El encuentro de la economía y la psicología, y sus implicaciones para los individuos*. Deusto.
- Thaler, R. H. (2018). Economía del comportamiento: pasado, presente y futuro. *Revista de Economía Institucional*, 20(38), 9–43. <https://doi.org/10.18601/01245996.v20n38.02>
- Torres Carrillo, A. (1998). *Estrategias y técnicas de investigación cualitativa*. Afán Gráfico.
- Tversky, A., y Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
- Valles, M. S. (1999). *Técnicas cualitativas de investigación: Reflexión metodológica y práctica profesional*. Editorial Síntesis.
- van Ittersum, K., Pennings, J. M. E., y Wansink, B. (2010). Trying Harder and Doing Worse: How Grocery Shoppers Track In-Store Spending. In *Journal of Marketing* (Vol. 74, Issue 2, pp. 90–104). <https://papers.ssrn.com/abstract=1546461>.
- Vijayraghavan, S., Wang, M., Birnbaum, S. G., Williams, G. V., y Arnsten, A. F. T. (2007). Inverted-U dopamine D1 receptor actions on prefrontal neurons engaged in working memory. *Nature Neuroscience*, 10(3), 376–384. <https://doi.org/10.1038/nn1846>
- Vivas Saavedra, F. Y. (2019). *Impacto de la banca Colombiana en las finanzas personales de los individuos* (Ensayos Universidad Militar Nueva Granada).
- Walker, C. (2012). Neoliberal ideology and personal debt in the United Kingdom. In C. Walker, K. Johnson, y L. Cunningham (Eds.), *Community psychology and the socio-economics of mental distress: international perspectives* (pp. 49–61). Palgrave Macmillan UK.
- Walker, C., Hanna, P., Cunningham, L., y Ambrose, P. (2014). ‘A Kind of mental warfare’: An economy of affect in the UK debt collection industry. *The Australian Community Psychologist*, 26(2), 54–67.

Williams, L. J. (1985). Tunnel Vision Induced by a Foveal Load Manipulation. *Human Factors: The Journal of the Human Factors and Ergonomics Society*, 27(2), 221–227.
<https://doi.org/10.1177/001872088502700209>

Anexos

Anexo A. Instrumento proyectado (flexible) para la práctica de las entrevistas

ENTREVISTA:

Título de la investigación: *Trampa de iliquidez: Una visión de la economía conductual acerca de los problemas financieros de los sujetos sobreendeudados y sus consecuencias cognitivas.*

Responsable de la investigación: Guillermo León Toro García.

1. Presentar el trabajo de grado (solamente los datos al margen respecto de su finalidad, la institución y el investigador).
2. Diligenciar consentimiento informado.

Información básica del entrevistado:

Nombre:

Edad:

Género:

Profesión u ocupación:

Número de hijos:

Estado civil:

Estrato socioeconómico:

Lugar de nacimiento:

Domicilio actual:

Barrio:

Nivel educativo:

Título obtenido (carrera):

Guion

1. ¿Podría recordarme en qué año inició su problema financiero y en qué año inició el trámite de insolvencia?

2. Cuéntame ¿cómo llegaste hasta esa situación de insolvencia? (*Identificar cómo el entrevistado comenzó su acceso al crédito y los motivos a la acumulación de deudas; por ejemplo, que decisiones tomó para agravar su situación*)
3. Si tuviera que resumirlas, ¿cuáles cree usted que fueron las principales causas que lo llevaron a, poco a poco, adquirir más deudas?
 - a. *Continuar con algunas preguntas subsecuentes respecto de las causas conforme al esquema dotado por la literatura.*
 - b. *Preguntar para hacer evidente algunas decisiones o medidas que haya tomado y que impulsaron su endeudamiento.*
4. ¿Durante esos momentos, como era la situación familiar con esposa, padres, hijos, familia de la esposa, si la tenía o novia?
5. ¿Tenías un empleo fijo (*contratos, un emprendimiento, estabas desempleado, esto va a depender de lo que haya respondido*)?
6. ¿Cómo era su cotidianidad en esos momentos?
7. ¿Cómo se sentía durante esos momentos? (*Identificar los síntomas que presentaba el entrevistado durante esos momentos, como estrés, presión, ansiedad, soledad, insomnio, entre otros*)
8. ¿Qué cosas pensaba durante esos momentos? (*Evidenciar si el entrevistado centraba sus pensamientos en las deudas y los problemas que ellas le ocasionaban*)
9. ¿Cómo se comportaron los acreedores con usted? ¿Le permitieron ampliar su cupo en las tarjetas de crédito u obtener compras de cartera, consolidaciones o nuevos créditos?
 - a. *Continuar con algunas preguntas respecto de las posibles presiones que hacía el acreedor sobre el entrevistado. Por ejemplo, las llamadas telefónicas a deshoras, los mensajes de texto y correos electrónicos insistentes.*
10. Mecanismos de solución de la crisis

Cuando usted empezó a cubrir sus créditos con nuevas tarjetas de crédito (*o nuevos créditos, pago con herencias, desahorro -lo del futuro de los hijos-, venta de activos*),

- a. *¿era consciente de que aceptar estas nuevas tarjetas le iba a generar acumulación de deuda o usted estaba más preocupado por cubrir el día a día, o quitarse de encima una preocupación inmediata?*
 - b. *¿Usted buscó algún tipo de ayuda o asesoría diferente a las recomendaciones de los acreedores, de pronto con algún amigo, familiar o conocido? (Evidenciar si el entrevistado en los momentos críticos se sentía juzgado y reprochado por la sociedad y, por ello, no buscaba ayuda. De ser el caso, preguntar acerca de ese sentir)*
11. *¿Usted tomó alguna otra medida (como nuevos créditos, pago con herencias, desahorro -lo del futuro de los hijos-, venta de activos) para intentar solucionar su situación?*
- a. *Continuar con algunas preguntas acerca de sus consecuencias y efectividad.*
12. *¿En algún momento se sintió que su situación no podía permanecer de la misma manera y acudir definitivamente a la insolvencia? ¿Qué factores lo llevaron a darse cuenta de ello? (Se permite confirmar la existencia de sobreendeudamiento subjetivo)*
13. *¿Cómo se sintió durante el trámite de insolvencia y al finalizarlo?*
14. *¿Qué aprendizajes y enseñanzas le dejó para su vida tal situación? ¿Hoy en día como maneja su crédito? (Verificar con ello la presencia del sesgo del presente)*

Anexo B. Consentimiento informado suscrito por los participantes seleccionados

Documento de consentimiento informado y de autorización para el uso de la información obtenida

Título de la investigación: *Trampa de iliquidez: Una visión de la economía conductual acerca de los problemas financieros de los sujetos sobreendeudados y sus consecuencias cognitivas.*

Responsable de la investigación: Guillermo León Toro García.

El presente documento busca garantizar la plena conformidad con la colaboración en el proyecto de investigación adelantado por el estudiante Guillermo León Toro García con el objetivo de integrar su proyecto de grado y obtener el título de economista ante la Pontificia Universidad Javeriana Cali, cuyos profesores encargados son Alexander Alegría Castellanos y Sandra Balanta Cobo. El material obtenido será tratado y depositado con los adecuados pilares éticos y académicos. El uso y acceso a la información recogida queda reservado exclusivamente a la mencionada investigación, las publicaciones que se deriven y otros trabajos de interés científico y académico.

La investigación en la que se le pide la participación tiene como objetivo estudiar la situación de las personas con endeudamiento excesivo y las consecuencias que ello tuvo para su vida cotidiana, familiar y laboral. Eventualmente fragmentos y resultados de la entrevista podrán ser reproducidos bajo un seudónimo por su interés científico. En todo momento queda completamente garantizado el anonimato de la persona entrevistada y de las personas mencionadas por ella (como los acreedores, instituciones financieras y empleadores). En ningún caso será liberada la información sensible registrada en la investigación⁶⁸. Además, si el participante desea retirarse en cualquier momento durante la práctica de la entrevista podrá hacerlo sin ninguna restricción.

Entiendo que esta entrevista está diseñada para recoger datos personales sobre el comportamiento de las personas sometidas a un escenario de sobreendeudamiento. Mi participación es voluntaria, autónoma y consciente. Entiendo que no seré remunerado/a por mi participación ni deberé incurrir en ningún tipo de gasto. He leído y entendido todas las explicaciones que se me han facilitado; todas mis preguntas han sido respondidas de forma satisfactoria, y acuerdo participar voluntariamente en este estudio. Doy mi conformidad para la realización de la entrevista y su grabación mediante registro de video para su transcripción posterior. Por la presente transfiero los derechos de autor de mi contribución al estudiante Guillermo León Toro García.

⁶⁸ Tal como lo dispone armónicamente los artículos 5 y 11 del Decreto 1268 de 1997 (Código de ética profesional del economista).

Acepto lo anteriormente expresado y expresamente la grabación de la entrevista mediante video:

(suscribe virtualmente)

Nombre: _____
Entrevistado

(suscribe virtualmente)

Guillermo León Toro García
Estudiante entrevistador
Cel. 3177467287
guillermotoro@javerianacali.edu.co

(suscribe virtualmente)

Alexander Alegría Castellanos
Profesor encargado
Pontificia Universidad Javeriana Cali
Departamento de Economía
Cel. 3173398122
aalegria@javerianacali.edu.co

(suscribe virtualmente)

Sandra Balanta Cobo
Profesora encargada
Pontificia Universidad Javeriana Cali
Departamento de Economía
Cel. 3006108222
sabajero@gmail.com

Este documento se firma en la ciudad de _____, el día _____ de 2021.