



Caso de estudio nº 1

Título	Reconocimiento de sesgos cognitivos en la toma de decisiones: contabilidad mental
Palabras clave	Sesgos cognitivos en la toma de decisiones; contabilidad mental
Creado por	Universidad de Económicas – Varna Basado en: Richard H. Thaler, <i>Asuntos de contabilidad mental</i>
Idioma	ENGLISH
Caso de estudio	<p>El concepto de contabilidad mental, desarrollado por el economista Richard H. Thaler, se refiere a la forma en la que gestionamos y organizamos nuestras actividades financieras, y bien puede ilustrar como los sesgos cognitivos influyen en el proceso de toma de decisiones.</p> <p>Though Thaler definió la contabilidad mental como ‘el conjunto de operaciones cognitivas usadas por las personas y hogares para organizar, evaluar y realizar un seguimiento de las actividades financieras’ (Richard H. Thaler, <i>Asuntos de contabilidad mental</i>, Diario del comportamiento de la toma de decisiones, 12: 183-206, 1999). Él siguió describiendo como la contabilidad mental influyó también en las decisiones financieras corporativas, (Ibid.) Thaler subrayó que ‘el primer motive para estudiar la contabilidad mental es mejorar nuestra comprensión de la psicología de la elección.’ (Ibid.)</p> <p>Se argumenta que, si no se reconoce, la contabilidad mental puede derivar en decisiones irracionales con respecto a la inversión o al gasto. Por ejemplo, la investigación ha señalado que estamos más dispuestos a pagar por artículos cuando pagamos con tarjeta, no en metálico. Tendemos a diferenciar entre las formas de ganar dinero, y en caso de una ganancia inesperada, como ganancias de apuestas o alguna suerte inesperada, es más factible que gastemos dinero o hagamos una inversión de alto riesgo. Por tanto, una vez que reconozcamos y analicemos estos sesgos cognitivos, la contabilidad mental se puede usar como una herramienta para reforzar el comportamiento positivo.</p> <p>Preguntas para debatir (basadas en los ejemplos de Thaler):</p> <ol style="list-style-type: none">1. ¿Cómo podemos decidir cada día de trabajo si realmente podemos permitirnos ese pequeño gasto de un caprichito (2 euros) en una cafetería?2. Hemos comprado 100 acciones a 10€ cada una. ¿Deberíamos vender esas acciones cuando el precio caiga, es decir, deberíamos vender a pérdidas?
Enlaces de referencia	http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.174.2961&rep=rep1&type=pdf
Tipo de material	CASO DE ESTUDIO

(Respuestas sugeridas en la página 2)



Respuestas sugeridas

1. Lo mejor es sumar los costes durante un mes o incluso un año. Así es como podemos tomar una decisión racional sobre si podemos o no permitirnos un producto o servicio y evitar los sobregastos en productos que realmente no necesitamos o queremos, pero que aún así tendemos a comprar, sólo porque, por ejemplo, tienen grandes descuentos. Muchos anuncios pueden inducir a gastos excesivos, por ejemplo, anuncios de venta de coches que cuestan 'solo 2 euros al día'
2. Thaler explica que 'un inversor racional elegirá vender a pérdidas porque las ganancias de capital están sujetas a impuestos y las pérdidas de capital son deducibles.' Argumenta que 'debido a que cerrar un cuenta con pérdidas es doloroso, una predicción de contabilidad mental, una predicción de la contabilidad mental es que la gente será reacia a vender valores que hayan disminuido de valor.'

Él además explica: '... supongamos que un inversor necesita recaudar algo de efectivo y debe elegir entre dos opciones para vender, una de las cuales se ha revalorizado y otra que se ha devaluado. La contabilidad mental favorece la venta a ganador (Shefrin y Statman, 1987) mientras que un análisis racional favorece la venta a perdedor.'