

# La percepción del coste de la financiación: pensamiento rápido vs. pensamiento lento

José M. Domínguez Martínez

**Resumen:** En esta nota, a través de un ejemplo en el que se comparan dos opciones de financiación con distintas condiciones, se incide en la necesidad de adoptar las decisiones financieras a partir del cálculo del coste efectivo de las alternativas planteadas, a fin de evitar incurrir en eventuales errores derivados de posibles sesgos del pensamiento intuitivo.

**Palabras clave:** Educación financiera; coste efectivo financiación; percepción.

**Códigos JEL:** A20; D14; D81; E42.

En la obra "Pensar rápido, pensar despacio"<sup>1</sup>, Daniel Kahneman, galardonado con el Premio Nobel de Economía en 2002<sup>2</sup>, pone de relieve los sesgos inherentes al pensamiento intuitivo y alerta de las dificultades existentes para vencer las ilusiones cognitivas. Kahneman expone en detalle los dos modos de pensamiento delimitados por los psicólogos (op. cit., pág. 35): "El Sistema 1 opera de manera rápida y automática, con poco o ningún esfuerzo y sin sensación de control voluntario. El Sistema 2 centra la atención en las actividades mentales esforzadas que lo demandan, incluidos los cálculos complejos".

El ámbito financiero ofrece múltiples situaciones en las que, por distintas circunstancias, las percepciones intuitivas pueden tener una gran relevancia y, desafortunadamente, no son pocas las decisiones que se adoptan sin haber calibrado adecuadamente las implicaciones reales de las elecciones.

A título indicativo, en esta nota se trae a colación la consideración de un caso concreto en el que se plantean dos opciones para obtener financiación con distintas condiciones. El ejemplo u otro similar se ha utilizado en el contexto de acciones formativas para jóvenes desarrolladas por el proyecto Edufinet.

El enunciado del caso planteado es el siguiente<sup>3</sup>: Se ofrecen dos opciones para obtener un anticipo de una beca, ambas con la obligación de devolver el importe del préstamo al vencimiento, al cabo de 3 meses:

- Opción a: Préstamo a un tipo de interés anual del 6% y una comisión de apertura del 0%.
- Opción b: Préstamo a un tipo de interés del 0% y una comisión de apertura del 2%.

No es en absoluto descabellado que el pensamiento rápido nos pueda inclinar a inclinarnos por la segunda opción, ante la seducción de afrontar un tipo de interés nulo. De hecho, la mayoría de las personas a las que se plantea la elección tiende a decantarse por esta opción<sup>4</sup>.

Aunque sea más tedioso, ante este tipo de elecciones conviene apelar al pensamiento lento, lo que, en este caso, nos debe llevar a realizar algunos cálculos básicos a fin de poder realizar una comparación homogénea del verdadero coste implícito en cada una de las opciones ofrecidas. Como ante cualquier elección financiera, es fundamental identificar los flujos dinerarios y los momentos en que tienen lugar:

- Opción a: Se obtienen inicialmente 3.000 euros; dentro de 3 meses hay que devolverlos, pagando 3.000 euros, así como los intereses correspondientes:  $(6\% \times 3.000)/4 = 45$  euros. El tipo de interés es, así, del 1,5% ( $100 \times 45/3.000$ ) en un trimestre (6% anual).
- Opción b: Inicialmente se perciben 2.940 euros ( $3.000 - 2\% \times 3.000$ ); al cabo de 3 meses hay que devolver 3.000 euros. El tipo de interés trimestral es, así, del 2,04% ( $100 \times 60/2.940$ ), lo que implica un tipo de interés anual del 8,2%.

Si, adicionalmente, calculamos la tasa anual a término vencido equivalente (TAE)<sup>5</sup>, observamos cómo se acentúa la diferencia entre las dos opciones: 6,1% y 8,4%, respectivamente<sup>6</sup>.

Kahneman (op. cit., pág. 45), después de constatar que "adoptar como norma de vida la vigilancia

<sup>1</sup> Edición original de 2011; versión española, Random House Mondadori, 2012.

<sup>2</sup> El hecho de tratarse de un no economista no viene sino a reflejar la importancia de la Psicología en el estudio del comportamiento económico de los individuos.

<sup>3</sup> José M. Domínguez Martínez, "Educación financiera para jóvenes: una visión introductoria", Instituto de Análisis Económico y Social, Documento de Trabajo 05/2013.

<sup>4</sup> No faltan, desde luego, quienes, siguiendo un posicionamiento estratégico prefijado, consideran que el mero planteamiento de las dos opciones, la primera de ellas con un elemento tan atractivo, debe de ocultar alguna trampa, por lo que deciden decantarse por la otra opción.

<sup>5</sup> Vid. Edufinet, "Guía Financiera", 5ª ed., Thomson Reuters Aranzadi, y [www.edufinet.com](http://www.edufinet.com).

<sup>6</sup>  $TAE(a) = (1 + 0,015)^4 - 1 = 0,061$ ;  $TAE(b) = (1 + 0,0204)^4 - 1 = 0,084$ .

---

*continua no es necesariamente bueno, y además es impracticable”, recomienda que “Lo mejor que podemos hacer es llegar a un compromiso: aprender a reconocer situaciones en las que los errores sean probables y esforzarnos en evitar errores importantes cuando están en juego cosas de primer orden”.*

Por cierto, el Premio Nobel de Economía no economista nos recuerda (op. cit., pág. 25) que ni siquiera las intuiciones de los profesionales son siempre fiables, ya que no necesariamente derivan de la experiencia.