



Revista de Administração de Empresas

ISSN: 0034-7590

ISSN: 2178-938X

Fundação Getúlio Vargas, Escola de Administração de Empresas de S.Paulo

Toro-García, Guillermo León; Cobo, Sandra Balanta; Castellanos, Alexander Alegría
TRAMPA DE ILIQUIDEZ: LOS SUJETOS SOBREENDEUDADOS
Y SUS CONSECUENCIAS COGNITIVAS

Revista de Administração de Empresas, vol. 64, núm. 1, e2022-0445, 2024, Enero-Febrero
Fundação Getúlio Vargas, Escola de Administração de Empresas de S.Paulo

DOI: <https://doi.org/10.1590/S0034-759020240103>

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=155177360003>

- ▶ [Cómo citar el artículo](#)
- ▶ [Número completo](#)
- ▶ [Más información del artículo](#)
- ▶ [Página de la revista en redalyc.org](#)




Sistema de Información Científica Redalyc

Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

ARTÍCULOS

Sometido 15-11-2022. Aprobado 11-09-2023

Evaluated by the *double-anonymized peer review* system. Editor Associate *ad hoc*: Lauro Gonzalez

Evaluadores: Breno Barlach , Plano CDE - Pesquisa, Inovação, Impacto, São Paulo, SP, Brasil. El segundo evaluador no autorizó la divulgación de su identidad e informe de revisión por pares.

El Informe de revisión por pares está disponible en este [link](#).

Versión original | DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020240103>

TRAMPA DE ILIQUIDEZ: LOS SUJETOS SOBREENDEUDADOS Y SUS CONSECUENCIAS COGNITIVAS

Armadilha de iliquidez: Sujeitos superendividados e suas consequências cognitivas

Illiquidity trap: Over-indebted subjects and their cognitive consequences

Guillermo León Toro-García*¹ | guillermotoro@javerianacali.edu.co | 0000-0002-0919-7327

Sandra Balanta Cobo¹ | sabajero@gmail.com | 0000-0003-4231-0819

Alexander Alegría Castellanos¹ | aalegría@javerianacali.edu.co | 0000-0001-5091-1548

.....
*Autor de correspondencia

¹Pontificia Universidad Javeriana Cali, Departamento de Economía, Cali, Valle del Cauca, Colombia.

RESUMEN

La presente investigación pretende demostrar la existencia de un agotamiento de la función cognitiva de los deudores producto de un acaparamiento de su atención respecto de las preocupaciones y problemas financieros. Con ese fin, se entrevistaron ocho personas residentes en tres ciudades colombianas que padecieron un escenario de endeudamiento problemático y se sometieron al 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. Este documento contribuye al trabajo empírico desarrollado por la literatura hasta la fecha y representa un primer paso hacia la existencia de una trampa de iliquidez por deuda que lleva a los deudores a perpetuar su situación financiera crítica.

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

RESUMO

Esta pesquisa visa demonstrar a existência de um esgotamento da função cognitiva dos devedores como resultado de uma concentração de sua atenção em preocupações e problemas financeiros. Para tanto, o caso de oito pessoas residentes em três cidades colombianas que sofreram um cenário de endividamento problemático e passaram por um processo de insolvência foi estudado por meio de entrevistas. Os resultados obtidos são consistentes com a proposta teórico-empírica de Mullainathan e Shafir (2013) sobre o desgaste cognitivo de pessoas com sensação de escassez. Este trabalho contribui para a literatura empírica existente e representa um primeiro passo em direção à existência de uma armadilha de iliquidez da dívida que leva os devedores a perpetuar sua situação financeira crítica.

Palavras-chave: superendividamento, escassez, armadilha de escassez, atenção, julgamento e tomada de decisões.

ABSTRACT

This research aims to show the cognitive constraints experienced by resulting from financial concerns and problems. A case study was conducted involving eight individuals living in different Colombian cities, who got into debt and faced an insolvency process. The results obtained are consistent with the theoretical-empirical framework proposed by Mullainathan and Shafir (2013), regarding the cognitive strain experienced by individuals with feeling of scarcity. This work contributes to the existing empirical literature and represents a first step toward the existence of a debt illiquidity trap that drives debtors to perpetuate their critical financial situation.

Keywords: over-indebtedness, scarcity, scarcity trap, attention, judgment and decision-making.

INTRODUCCIÓN

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. Empleada de forma imprudente ocasiona un resultado totalmente desastroso. No poder cancelar continuamente las facturas de los impuestos, la renta y el colegio de sus hijos lleva al deudor 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. Los hallazgos empíricos han encontrado una fuerte relación entre las dificultades financieras y la depresión (Bridges & Disney, 2010; Drentea & Reynolds, 2012; Fitch et al., 2011), la ideación y ejecución de comportamientos suicidas (Meltzer et al., 2011; Sweet et al., 2013), el deterioro físico (Chou et al., 2016) y de la salud mental (Matthews & Gallo, 2011; Sweet et al., 2013).

Para nosotros resulta interesante cómo los individuos con endeudamiento problemático (es decir que, independientemente de su cuantía, se encuentran en la imposibilidad de pagar sus deudas) toman decisiones. Suelen adoptar comportamientos inadecuados 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.

Según Bernthal et al. (2005, p. 139), ciertos deudores cuando no tienen efectivo para pagar las deudas pendientes suelen ejecutar prácticas de barajado. Esto es, solicitar un crédito adicional con el fin de pagar la cuota y aplazar para el futuro la confrontación del problema (con mayores intereses). Otros solicitan la refinanciación o consolidación de cartera, alternativas que a corto plazo les permiten mantener la carga financiera excesiva y el nivel de consumo (Sparkes et al., 2018, p. 216). Estas alternativas pueden transformar a los sujetos en deudores rotatorios, en tanto que asumen un ciclo de gasto (con el uso de créditos), para luego refinanciarlo y volver a gastar indefinidamente, aumentando paulatinamente el monto total de la deuda (Walker et al., 2014, p. 5).

Para varios autores, es posible que la conducta de los acreedores influya en la toma de decisiones de los deudores. Los bancos y demás entidades no suelen informar a sus clientes de posibles señales críticas de agotamiento y acumulación de la deuda, lo cual quizá les permitiría modificar su comportamiento financiero (Griffiths, 2008, p. 187). Además, son responsables de la creación y comercialización de productos financieros que incentivan el consumo, aun cuando el deudor no tiene cómo pagar sus deudas vencidas (Packman, 2014). La desregulación del mercado del crédito en las sociedades modernas puede motivar la aprobación de créditos a usuarios financieros que verdaderamente no tienen posibilidades de pagar (Kus, 2015). Este aspecto resulta especialmente relevante porque, cuando las familias se encuentran en situación de vulnerabilidad, se pueden generar esquemas inestables de financiación del gasto que solo conducen a los deudores a situaciones peores (Badue & Ribeiro, 2018).

Esta situación pasiva del acreedor se modifica cuando el cliente se transforma en un usuario moroso. Los proveedores de crédito comienzan a presionarlo mediante preguntas inapropiadas por

teléfono o a través de múltiples cartas y correos electrónicos donde se le recuerda su obligación de pago. De acuerdo con los datos obtenidos por [Poster \(2013, p. 216\)](#), las oficinas de cobranzas suelen aprovecharse del desconocimiento legal de los deudores para humillarlos, generarles miedo por su incumplimiento y así conminarlos al reembolso. Estas prácticas, en últimas, solo buscan organizar una guerra mental contra el deudor para garantizar el pago y la competitividad en el mercado de crédito ([Edwards, 2003](#); [Walker et al., 2014, p. 58](#)). Naturalmente, esta posición dominante y en ocasiones abusiva del acreedor respecto del deudor data de tiempos remotos. La generación de culpa al deudor ha sido una herramienta históricamente utilizada por los acreedores para obligarlos a pagar ([Graeber, 2014](#)).

En Colombia, según los datos obtenidos por el DANE y el Banco de la República, puede evidenciarse que existe un aumento progresivo del número de créditos reestructurados ([Muñoz & Muñoz Barrera, 2015](#)). De acuerdo con 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 (SICAAC), ha habido un aumento progresivo de las personas que se someten a la ley de insolvencia. 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.

Más allá de esta información demográfica que poseen algunas bases de datos nacionales (como la del SICAAC), así como de algunos estudios que pretenden determinar ciertos factores que propician el endeudamiento ([Iregui-Bohórquez et al., 2018](#); [Pacheco & Yaruro, 2017](#); [Clavijo Ramírez, 2016](#); [Gutiérrez Rueda et al., 2011](#)), en esta investigación no se encontraron trabajos que se propongan analizar cómo las decisiones de los deudores pueden favorecer o no su salida de la crisis financiera. Para el caso, pareciera que sujetos con imposibilidad de pago suelen adoptar comportamientos miopes que perpetúan o agravan su déficit financiero.

[Mullainathan y Shafir \(2013\)](#) proponen que la sensación 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 equivocadas que perpetúan su escenario crítico ([Mani et al., 2013](#); [Shah et al., 2012, 2015, 2018](#)). 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 y los alimentos. Por su parte, la sensación de escasez es tener menos de aquello que se percibe como necesario ([Mullainathan & Shafir, 2013, p. 8](#)). Desde luego, este último concepto no se escapa definitivamente de las limitaciones físicas, pero su constitución depende de la percepción subjetiva del individuo. Puede tomarse como ejemplo la restricción presupuestaria de las horas diarias. Es posible que una persona cuente con un cronograma en su agenda que le permite tomar su almuerzo con calma y compartir un par de charlas con sus colegas. 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, solamente en este último escenario es consciente de su escasez (sensación de escasez).

Para Mullainathan y Shafir (2013), los sujetos que sienten la escasez de un recurso, al centrar su atención en meditar alternativas para solucionar su situación, se agotan cognitivamente. Esto 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. Por ello, a la hora de tomar decisiones, suelen adoptar comportamientos miopes cuyas implicaciones empeorarán en el futuro la situación de escasez. Es decir, se perpetúa la escasez, se crea una especie de trampa.

La presente investigación busca evaluar, desde un enfoque fenomenológico, si el comportamiento de los deudores con imposibilidad de pago en Colombia puede explicarse con base en los argumentos expuestos por Mullainathan y Shafir (2013). 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 tenido dificultades duraderas para el pago de sus deudas y que, debido a ello, se acogieron a la ley de insolvencia. Aunque es posible prever que el nivel de endeudamiento de las familias en Colombia ha aumentado paulatinamente hacia escenarios problemáticos, no hay suficientes estudios ni bases de datos que permitan comprender este fenómeno. Razón que motivó la escogencia del enfoque metodológico, el cual permite además el acercamiento directo a las experiencias de los deudores y sus decisiones.

LA ESCASEZ Y SUS CONSECUENCIAS EN LA TOMA DE DECISIONES

La propuesta teórica de Mullainathan y Shafir

Mullainathan y Shafir (2013) proponen que la sensación de escasez captura la mente de los sujetos y los induce a tomar decisiones equivocadas que perpetúan la escasez. La captura de la mente ocurre a través de un proceso no consciente en el interior del cerebro. 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, 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 ocasionaba un mejor rendimiento de los participantes. A través de un juego similar a *Angry Birds* de diez niveles, se les 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. 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 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. Dado que depende de un recurso limitado (la energía corporal), todo esfuerzo mental es un costo que debe ser optimizado (para preservar energía). Así, la atención es destinada principalmente a aquellas actividades consideradas primordiales.

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 video de un partido de baloncesto entre dos equipos y contar el número de anotaciones de un equipo ignorando al otro. 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 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 perceptible para un público no ocupado.

Para Mullainathan y Shafir (2013, pp. 29-30) el estrechamiento del campo visual producido por la captura de la atención puede ser denominado “visión de túnel”. Pareciera que los sujetos en escasez estuvieran en el interior de un túnel que no les permite evaluar el horizonte de posibilidades. Generalmente, cuando un sujeto se encuentra apurado por su trabajo o por la falta de dinero, suele olvidar el cumpleaños de su hijo o la reunión con el gerente de la empresa. Una persona con poco tiempo puede decidir aplazar un control médico relevante para el próximo mes, conducir de forma distraída mientras entabla una conferencia por teléfono (Redelmeier & Tibshirani, 1997; Strayer et al., 2006) o consumir más calorías de lo que planea (Boon et al., 2002).

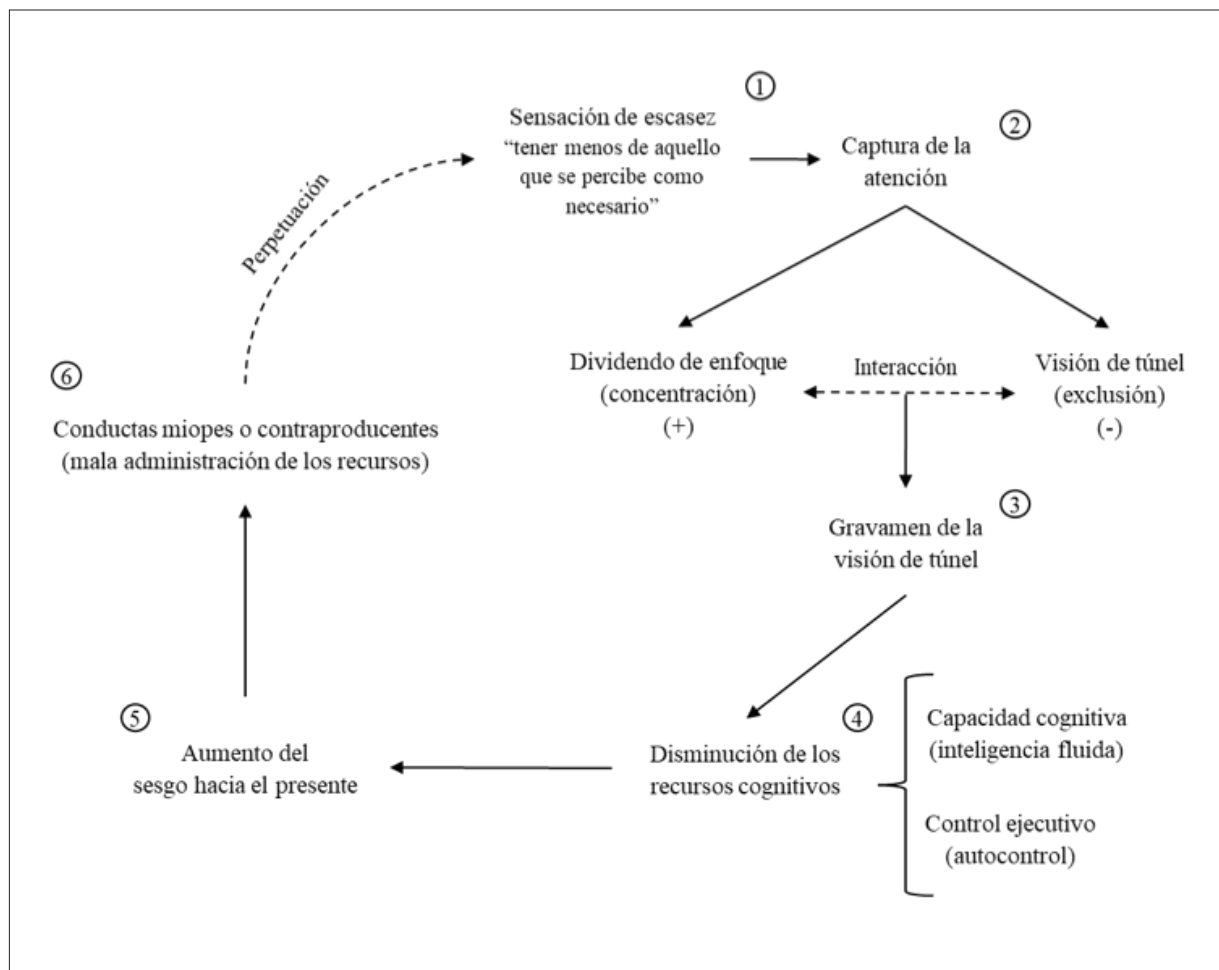
Por regla general, la captura de atención supone el agotamiento de la función cognitiva respecto de los demás asuntos cotidianos, familiares y laborales, como respecto de la realización de las metas y planes futuros. Esto nos transforma de manera sorprendente y profunda. Para el escenario específico 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 (poscosecha) y otro de escasez (precosecha). Se les practicó en ambos períodos una prueba de las matrices progresivas de Raven y un test de Stroop, con el fin de medir su desempeño cognitivo, su inteligencia fluida y su autocontrol. La media de respuestas correctas y su rendimiento en ambas pruebas fue mejor en el período poscosecha, cuando su atención no se encontraba en las preocupaciones financieras.

No debe suponerse que el agotamiento de la función cognitiva en situación de escasez se limita a una consecuencia de un estado afectivo, como el estrés o la angustia (Mullainathan & Shafir, 2013, pp. 61-63). Al contrario, existe evidencia de que determinados estados afectivos pueden mejorar la memoria operativa y el control ejecutivo (Hockey, 1997; Vijayraghavan et al., 2007). Sin embargo, los sujetos cognitivamente agotados suelen tomar malas decisiones y descuidar los asuntos importantes pero no urgentes. Esto es consecuencia de un incremento del sesgo

hacia el presente, también denominado descuento hiperbólico, producto de la visión de túnel (Mullainathan & Shafir, 2013, p. 106). En otras palabras, los sujetos sobrevaloran aún más los beneficios inmediatos de sus elecciones a expensas de las recompensas o costos futuros.

La situación de escasez motiva la ejecución de un malabarismo de preocupaciones apremiantes (Mullainathan & Shafir, 2013, pp. 116-119). Se pasa de una tarea urgente a otra de forma indefinida. Las soluciones que se escogen 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 inmediata, a costa de los mayores gastos futuros que puede traer consigo la malnutrición o la obesidad. Al final, la mala administración de los recursos culmina en una conducta que perpetúa la escasez. Se crea una trampa de escasez, la cual se agrava por la incapacidad del sujeto para planificar y resistir los impulsos. Todo lo mencionado hasta aquí puede resumirse en la Figura 1.

Figura 1. Propuesta Teórica-empírica de Mullainathan y Shafir (2013)



Nota. La enumeración contenida en el gráfico es solamente ilustrativa y su finalidad no es otra que facilitarle al lector su revisión.

Fuente. Propia.

El descuento hiperbólico

La pregunta por cómo se comporta el individuo a la hora de tomar decisiones intertemporales ha sido ampliamente debatida por la teoría económica desde sus inicios. Para [Smith \(1997\)](#), la conducta humana podía explicarse por un constante conflicto entre las pasiones (arraigadas en el presente y que verdaderamente nos cautivan) y la proyección virtuosa a largo plazo. Esto último, a diferencia de las pasiones, generalmente favorece la salud, la riqueza y la felicidad del individuo.

Por su parte, [Jevons \(2013\)](#) reconoció el papel preponderante de la gratificación inmediata. De hecho, asumió que la utilidad inminente producida por el consumo es el único factor valorado en la toma de decisiones. Un individuo solo aplazará la obtención de beneficios próximos cuando estime que en el futuro serán mayores. Esta valoración se denomina utilidad anticipada. 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.

En este escenario, [Böhm-Bawerk \(1998\)](#) y [Pigou \(1920\)](#) incorporaron un factor que explica la tendencia sistemática de los sujetos a subestimar los beneficios futuros: nuestra incapacidad de imaginar, abstraer o predecir el deseo eventual. 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 individuo.

Curiosamente, la tendencia a preferir los beneficios inmediatos fue evidenciada en uno de los experimentos más conocidos de la historia de la psicología. 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, 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 dentro de una sala con una mesa donde estaba la golosina. No había ningún objeto distractor (como un juguete o libros). 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, mostraba algún signo de angustia o se había alcanzado el tiempo límite. Los niños eran 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 inmediato.

Para fortuna de la formalización matemática —y desgracia de las descripciones realistas—, [Samuelson \(1937\)](#) postuló el modelo de utilidad descontada (MUD). En resumen, su premisa sugiere que los individuos valoran más el consumo presente que el futuro, tal como lo había reconocido la literatura hasta la fecha. 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. Motivo por el cual el MUD fue aceptado por los economistas hasta convertirse en un estándar normativo válido que describe el comportamiento de los sujetos (Frederick et al., 2002, p. 356). Esto a pesar de que el mismo Samuelson (1937, p. 159) había reconocido su incompatibilidad descriptiva y la arbitrariedad de sus supuestos.

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 días. En otras palabras, elimina la subestimación del placer futuro o, incluso, su imprevisibilidad. 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 (Ericson & Laibson, 2019; Frederick et al., 2002). A esta tendencia humana, que recoge nuevamente las ideas de los viejos economistas (como Smith, Jevons, Böhm-Bawerk y Pigou), se le denomina sesgo hacia el presente o descuento hiperbólico.

Metodología

El diseño metodológico propuesto es de carácter cualitativo, para su implementación se utilizó la técnica de estudio de casos. Esta decisión se adoptó debido a que la metodología cualitativa nos permite indagar en profundidad acerca de las motivaciones y el contexto en que se presentaron las decisiones de los deudores con imposibilidad duradera de pago. Se realizaron ocho entrevistas a personas residentes en las ciudades colombianas de Cali, Bogotá y Barranquilla.

Para determinar que habían padecido una deuda problemática, se contactaron individuos que habían atravesado el trámite de insolvencia entre los años 2016 y 2019. Esto garantizaba que los participantes habían presentado serias dificultades para el pago de sus deudas y, en consecuencia, tomaron decisiones para buscar solucionarlas. Pues, el requisito normativo para acudir a insolvencia es contar con una mora duradera en el pago de la mayoría de las obligaciones pendientes. No se tuvieron en cuenta los años 2020 a 2022 para evitar posibles sesgos que puedan incorporarse en la captación de la información producto de la pandemia de la COVID-19.

La técnica empleada para seleccionar a los participantes fue por conveniencia (Flick, 2007, pp. 50-51; Patton, 2002), a partir de un muestreo intencional estratificado (estratos socioeconómicos y sexos) (Miles & Huberman, 1994, p. 28). Se acudió a dos despachos jurídicos de la ciudad de Cali que se especializan en la representación de insolventes en todo el territorio colombiano para obtener información de contacto de los eventuales participantes. Los despachos efectuaron un primer acercamiento con estos para que autorizaran la remisión de sus datos de contacto a los investigadores. Los sujetos seleccionados tenían las características demográficas detalladas en la Tabla 1.

Tabla 1. Características demográficas de los participantes

	Participante							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Edad	49 años	49 años	51 años	54 años	57 años	60 años	59 años	54 años
Sexo	Mujer	Hombre	Hombre	Mujer	Hombre	Hombre	Hombre	Hombre
Estrato socioeconómico	4	5	4	5	4	3	6	3
Domicilio	Cali	Cali	Bogotá	Cali	Barranquilla	Cali	Bogotá	Cali
Nivel educativo	Pregrado	Maestría	Esp.	Pregrado	Esp.	Técnico	Pregrado	Esp.
Número de hijos	2	1	2	2	2	2	2	1

Nota. La abreviatura Esp. significa especialización.

Fuente. Propia.

Dado que se deseaba indagar acerca de la experiencia de los individuos respecto de su situación financiera en el pasado, resultaba conveniente emplear la entrevista como método de obtención de la información. Como señala Kvale (2011), “la entrevista intenta entender el mundo desde el punto de vista del sujeto y revelar el significado de sus experiencias” (p. 19). Con la suscripción del respectivo consentimiento informado, estas fueron realizadas entre abril y agosto de 2021, por medio de la plataforma Zoom debido a las restricciones impuestas por la pandemia de la COVID-19. Se empleó el método de comparación constante (Creswell, 2013; Valles, 1999), también denominado de saturación teórica, para determinar el tamaño de la muestra. En efecto, se entrevistaron a nuevos individuos hasta tanto se obtuviera información suficiente que acreditara los pilares teóricos y no aportara ningún dato adicional que resultara significativo.

Las entrevistas fueron transcritas, analizadas y procesadas en el programa Atlas ti. Se crearon categorías y códigos con fundamento en la literatura revisada para el análisis de los resultados obtenidos. “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 el marco teórico de referencia, por lo cual se reducen los campos de análisis conforme la literatura que nutre la investigación. 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). 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 deuda problemática y sus consecuencias (Tabla 2).

Tabla 2. Categorización teórica para el análisis de las entrevistas

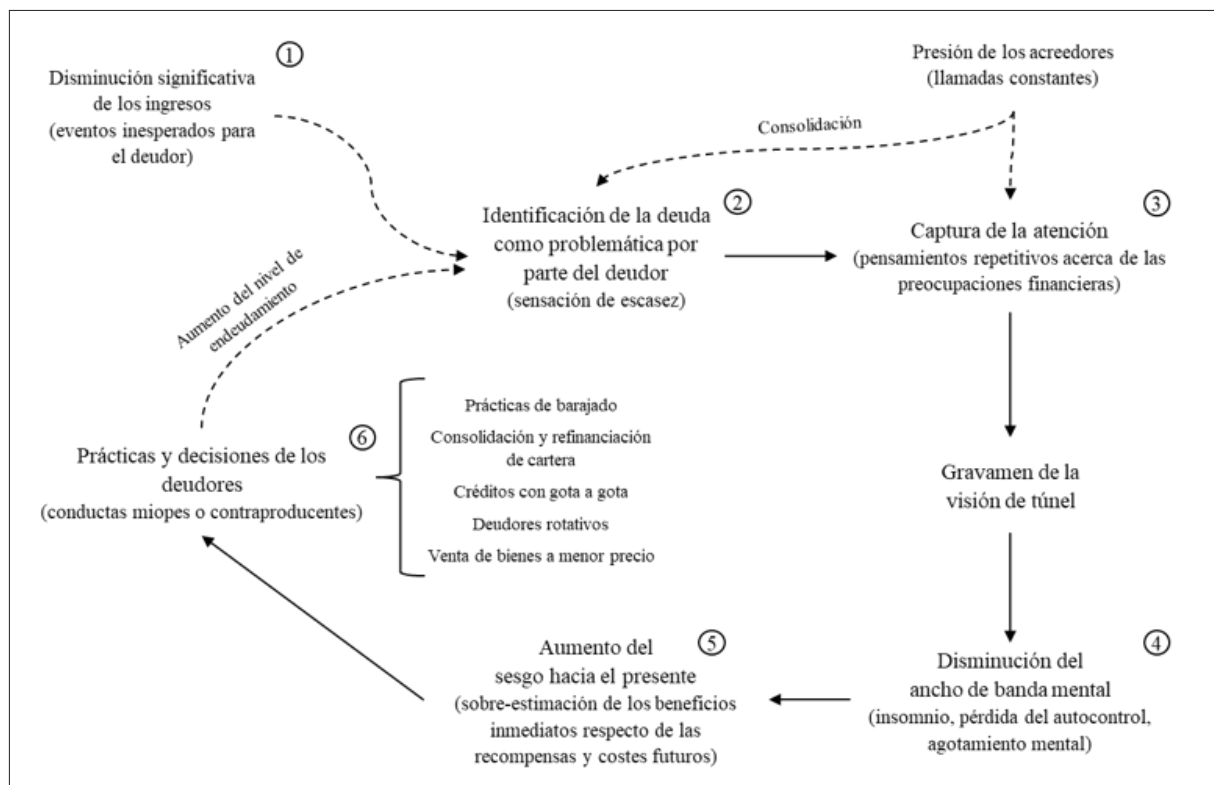
Categoría 1		
Códigos	Subcódigos	Sustento teórico
Desperdicio de la holgura		Mullainathan y Shafir (2013) Shah et al. (2012)
Sensación de escasez		
Acaparamiento de la atención	Dividendo de enfoque	
	Visión de túnel	
Disminución de las capacidades cognitivas		Mullainathan y Shafir (2013) Kahneman (2013) Shah et al. (2012, 2015, 2018) Mani et al. (2013)
Descuento hiperbólico		Mullainathan y Shafir (2013) Ericson y Laibson (2019) Frederick et al. (2002)
Conductas miopes (malas decisiones)		Mullainathan y Shafir (2013) Shah et al. (2012, 2015, 2018) Mani et al. (2013)
Categoría 2		
Códigos	Subcódigos	Sustento teórico
Consecuencias psicológicas	Depresión	Drentea y Reynolds (2012) Bridges y Disney (2010) Fitch et al. (2011).
	Insomnio	Mullainathan y Shafir (2013)
	Tendencia suicida	Sweet et al. (2013) Meltzer et al. (2011)
	Deterioro físico	Chou et al. (2016)
	Irritabilidad o falta de autocontrol	Mullainathan y Shafir (2013)
Prácticas comunes	Prácticas de barajado	Berenthal et al. (2005)
	Deudores rotativos	Walker et al. (2014) Packman (2014)
	Refinanciación y consolidación de cartera	Sparkes et al. (2018)
Presión de los acreedores		Poster (2013) Walker et al. (2014) Edwards (2003)

Fuente. Propia.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Los resultados del trabajo de campo permiten identificar en los entrevistados un proceso de cuatro etapas por el cual llegan a una trampa de iliquidez que acapara su atención. El primer síntoma es el surgimiento de sensación de escasez motivado por el incremento de las deudas y la presión externa, haciendo que centraran su actividad mental en las posibles soluciones a su crisis financiera. En ese estado el sesgo hacia el presente o descuento hiperbólico de los deudores consecuentemente aumentó, trayendo consigo los efectos negativos de la teoría de la escasez planteada por Mullainathan y Shafir (2013). Finalmente, este acaparamiento hace que tomen decisiones que los llevan a una trampa de iliquidez por deudas. La síntesis de estos hallazgos se expone en la Figura 2.

Figura 2. La trampa de iliquidez por deudas



Nota. La enumeración contenida en el gráfico es solamente ilustrativa y su finalidad no es otra que facilitarle al lector su revisión.
Fuente. Propia.

El endeudamiento excesivo cimienta una sensación de escasez en los deudores

Los participantes habían adquirido diversas obligaciones financieras en su vida cotidiana (como tarjetas de crédito, créditos hipotecarios, leasings financieros, créditos educativos para sufragar los gastos de sus hijos, créditos de libre inversión, entre otros), las cuales, poco a poco, se fueron

acumulando hasta que eventualmente se percataron de su escenario problemático (imposibilidad duradera de pago). 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, afectando así su equilibrio financiero. “Comenzamos con mi esposa a sentir una presión por las deudas casi que de forma inmediata cuando la compañía se liquidó y quedamos sin empleo” (Participante 6, 2021).

En efecto, tal como lo señalan Mullainathan y Shafir (2013), no se requiere solo contar con la escasez de un recurso para identificarlo como problemático. Es necesario que el individuo perciba su insuficiencia en su contexto. Para el caso, el acaparamiento de la atención de los participantes ocurrió cuando, dado la reducción de sus ingresos, los altos niveles de deuda se tornaron sustancialmente incómodos para cubrir de manera satisfactoria sus necesidades. En todo caso, ya existe literatura que ha identificado cómo la pérdida paulatina del poder adquisitivo de las familias y la desregulación del mercado del crédito motiva la acumulación de deuda (Kus, 2015).

Justamente, cuando me quede sin empleo se empezó a gestar el problema. Al poco tiempo se ven las dificultades. Nuestros hijos eran aún menores de edad y como no tienes recursos periódicos comienzas a fijarte en las cuentas por pagar (...) Todo eso me preocupaba. (Participante 3, 2021)

Según Mullainathan y Shafir (2013), uno de los principales causantes de escasez es la falta de planificación en momentos de holgura. Esto es, cuando se cuenta con espacio dentro del presupuesto que no está destinado para una actividad específica. La holgura genera una percepción desproporcionada de los recursos que motiva comportamientos descuidados o imprudentes. Ittersum et al. (2010) demostraron que los consumidores con altos ingresos tienen una gran probabilidad de no contabilizar sus gastos, pues no lo sienten necesario. Ocurre lo opuesto cuando el presupuesto es limitado y conocido (Pennings et al., 2005). La mala gestión de la abundancia puede culminar en la materialización progresiva de escasez, dado que los consumidores se vuelven menos precavidos (Kus, 2015). La totalidad de los participantes identificó que su crisis financiera comenzó justo después de un gran período de abundancia y/o estabilidad, donde se podían brindar ciertos lujos. No necesariamente estos eran gastos suntuosos y verdaderamente significativos, pero sí redujeron su holgura. “Pude haber ahorrado para tener una reserva con que poder afrontar los momentos difíciles y nunca lo hice” (Participante 5, 2021). Al poco tiempo, la sensación de escasez se consolidó en su percepción.

Las deudas acaparan la atención

Todo asunto financiero implica la destinación específica de la atención del deudor para intentar optimizar el uso de sus recursos. Los entrevistados manifestaron que las deudas y las preocupaciones financieras ocupaban gran parte 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 inundaron totalmente mi cotidianidad. Se está pensando todo el tiempo en las posibles soluciones y en que no te llamen los acreedores. Eso absorbe tu mente” (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. Particularmente, las oficinas de cobranzas realizaron múltiples llamadas telefónicas a los entrevistados para recordarles su obligación pendiente de pago. “Cuando al fin logras concentrarte en algo diferente, te entra una llamada. Las llamadas de las casas de cobranza son impresionantes. Tuve que cambiar mi número de teléfono por salud mental” (Participante 1, 2021). Algunas de estas llamadas eran realizadas en horarios inoportunos (como refirió el Participante 8, a quien lo llamaron varias veces a las 06:00 horas y a las 22:00 horas, y la Participante 4, a quien la llamaban los domingos y festivos). 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. “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” (Participante 6, 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. “Tuve depresión en los primeros tres meses. Quizá no se me notaba mucho, pero mi esposa sí lo percibía” (Participante 5, 2021). Durante los momentos más difíciles y duraderos de la crisis financiera, los deudores padecieron de insomnio y falta de sueño. 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” (Participante 4, 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 a pesar de no merecerlo” (Participante 4, 2021).

No poder pagar mis deudas me presionaba. Miraba al futuro y me preguntaba cómo resolvería la situación para el mes entrante. Cuando entré en mora, todas las noches me las pasaba pensando y no dormía. Me angustiaba y todo se me afectó. En el trabajo ya no me desempeñaba igual. Me volví más irritable. Mantenía con preocupación y estallaba ante cualquier situación. (Participante 7, 2021).

Las decisiones y prácticas de los deudores

El acaparamiento de la atención por las deudas conllevó a los participantes a tomar decisiones particularmente inadecuadas. En ellas se evidencia un incremento del sesgo hacia el presente. Los participantes tendieron a sobrevalorar los beneficios inmediatos de sus elecciones a expensas de las recompensas o costos futuros. Así, por ejemplo, en los primeros períodos donde se les dificultaba el pago de sus deudas, los deudores ejecutaron prácticas de barajado con los cupos habilitados de ciertos productos financieros.

Así comencé, 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 lo que necesitaba. Las deudas se multiplicaban. Si un banco te presta \$40 millones, al poco tiempo debes \$50 millones así hayas pagado. (Participante 2, 2021).

Estas prácticas implicaban que el deudor pagase una factura pendiente (como la cuota mensual del crédito hipotecario o la matrícula escolar de los hijos) con el dinero que provenía de nuevos préstamos (tarjetas de crédito o cupos rotativos). Por supuesto, 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.

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. En algún momento, alguien me preguntó que por qué habíamos llegado a una situación tan grave. Yo le contesté con lágrimas en los ojos que era producto de la mala administración. (Participante 8, 2021).

Algunos deudores decidieron consolidar su cartera (y todas sus deudas pendientes) en créditos con mayores garantías y con tasas de interés más altas. 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 y ampliar por varios años más el crédito. Es decir, transformó sus simples deudas sin garantía a créditos amparados por su inmueble, con una cuota mayor que aquella que pagaba para comprarlo. Solución que 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. En varias ocasiones, los deudores conocían las consecuencias negativas que podía tener en el futuro la consolidación de su cartera, pero aun así la aceptaron. De hecho, el Participante 2 denominó la refinanciación que realizó sobre sus créditos como un “harakiri financiero”.

Otra estrategia que emplearon los entrevistados 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. Por ejemplo, el Participante 3 decidió vender su automóvil

por el 60% de su valor comercial. Otros sujetos acudieron a créditos con personas naturales. 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 vencido (Miranda, 2016), así como por el uso de la fuerza, maltrato físico, verbal e incluso amenazas contra la vida de los deudores en caso de presentar retrasos en los pagos de las cuotas del préstamo adquirido, cuyos intereses, que superan con creces la usura, fácilmente pueden agotar los ingresos periódicos del deudor.

Busqué apoyo financiero extrabancario con terceros (...) Les tenía mucha desconfianza por todo lo que se oye de los gota a gota (...) Esos intereses eran horribles. Si te prestan \$10 millones a una tasa del 10% mes, al cabo de un tiempo solo has pagado los intereses y no has abonado nada al capital. (Participante 8, 2021).

En pocas palabras, como señalan Mullainathan y Shafir (2013), el endeudamiento excesivo conlleva a un malabarismo financiero que redundará en mayores preocupaciones para los deudores, en parte porque sobreestimaron los resultados positivos de sus decisiones en virtud de su sesgo hacia el presente.

La trampa de iliquidez por deudas

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, 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. Generalmente, se disminuyó su capacidad de pago por el compromiso de mayores recursos en los próximos periodos.

En su mayoría, los participantes reconocieron que sus decisiones del pasado habían sido equivocadas. “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” (Participante 1, 2021). Dada su percepción limitada durante la situación crítica, las elecciones individuales no resultaban útiles. Esto comprueba la existencia de una trampa de iliquidez por deudas. La conducta propia del deudor favorece el empeoramiento de su escasez.

CONCLUSIONES

A partir de los resultados de la presente investigación es posible identificar la existencia de un acaparamiento de la atención de los deudores con imposibilidad de pago, tal como lo describieron

Mullainathan y Shafir (2013) para los escenarios de escasez. Hasta la fecha, las investigaciones empíricas que buscaban comprobar esta hipótesis habían abordado un escenario particular de escasez: la pobreza (transitoria o estructural) (de Bruijn & Antonides, 2022; González-Arango et al., 2022; Mani et al., 2013; Shah et al., 2012, 2015, 2018). Esta investigación sería un primer acercamiento sobre las decisiones inadecuadas adoptadas por los individuos con pocos o nulos recursos se derivan del hecho de tener menos para las situaciones de endeudamiento.

La identificación de la deuda como problemática por parte de los participantes los llevó a sentir escasez respecto de sus ingresos y activos líquidos. Dicha sensación de escasez por iliquidez implica un llamado de atención que involucra al individuo en la búsqueda de soluciones. El pago de las facturas pendientes y de los gastos de subsistencia (propios y de su familia) se transforman en tareas que le exigen dedicación. La presencia de altos niveles de deuda no se transforma en un llamado de atención. Se requiere de alguna situación subjetiva (en ocasiones inesperada) que motive al deudor, como la reducción de ingresos periódicos. Podría suponerse que justamente desde aquel evento se genera un proceso de conciencia respecto de las deudas adquiridas y se presenta la sensación de escasez.

El acaparamiento de la atención de los deudores los lleva a agotarse cognitivamente. Por las limitaciones metodológicas, esta investigación no contó con pruebas psicológicas específicas que pudieran determinar el estado y comportamiento de la capacidad cognitiva y el control ejecutivo de los participantes. Empero, si se evidenció de forma fenomenológica — por la narración de los participantes — un agotamiento de sus recursos cognitivos. Fácilmente pudieron constatar que, como deudores morosos, gran parte de su espacio mental fue destinado a las preocupaciones financieras. Algunos disminuyeron expresamente su capacidad de autocontrol al enfrentar situaciones relativamente sencillas. El insomnio se evidencia como una consecuencia negativa inmediata, lo cual agota a los deudores en tanto no pueden descansar.

Además, la presión constante de los acreedores impulsó la concentración de sus pensamientos en las deudas. El participante podía intentar concentrar sus pensamientos en otras actividades (como aquellas de su trabajo), pero las llamadas de los agentes de cobranza lo obligaban a recordar sus deudas. Esta presión ejercida por los acreedores supone un motivador del acaparamiento de la atención y el desgaste de la función cognitiva no descrito por Mullainathan y Shafir (2013). Este aspecto resulta particularmente relevante porque, como se ha descrito, la situación de poder del acreedor respecto del deudor y el uso de este poder afectan emocionalmente al deudor y agravan su situación de la crisis financiera.

Las consecuencias de este desgaste cognitivo resultan consistentes con la teoría de la escasez de Mullainathan y Shafir (2013). Desde luego, se incrementó el descuento hiperbólico de los deudores. Los beneficios de las soluciones por las que optaron para remediar la situación fueron sobreestimados. Fácilmente, los participantes expresaron su inconformidad respecto de las elecciones que realizaron durante la situación crítica. Sin embargo, en su momento, las observaban como alternativas viables de acuerdo con el problema que enfrentaban. Los presuntos beneficios que podían obtener en el corto plazo fueron más valorados que los costos futuros, los cuales generalmente terminaron siendo más gravosos respecto de los egresos periódicos que debían cubrir los deudores. Así, se acreditan

todos los supuestos de la literatura para asumir que el agotamiento de la función cognitiva de los deudores con imposibilidad de pago puede llevarlos a ejecutar conductas miopes o inadecuadas que los conduzca a permanecer o agravar su crisis financiera.

Este primer estudio de acercamiento cualitativo desde la perspectiva de los deudores funge como indicio de la existencia de una trampa de iliquidez por deudas. Por ello, será necesario ahondar en los resultados alcanzados en este estudio a través de futuras investigaciones. Algunas de ellas podrían consistir en la elaboración de experimentos donde evalúen los recursos cognitivos de 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.

REFERENCIAS

- Badue, A. F., & Ribeiro, F. (2018). Gendered redistribution and family debt: The ambiguities of a cash transfer program in Brazil. *Economic Anthropology*, 5(2), 261-273. <https://doi.org/10.1002/sea2.12122>
- Bernthal, M. J., Crockett, D., & Rose, R. L. (2005). Credit cards as lifestyle facilitators. *The Journal of Consumer Research*, 32(1), 130-145. <http://dx.doi.org/10.1086/429605>
- 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., & 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., & Disney, R. (2010). Debt and depression. *Journal of Health Economics*, 29(3), 388-403. <https://doi.org/10.1016/j.jhealeco.2010.02.003>
- Cecchetti, S., Mohanty, M., & Zampolli, F. (2011). *The real effects of debt* (Working Paper n. 352). BIS.
- Chabris, C., & Simons, D. (2011). *El gorila invisible y otras maneras en las que nuestra intuición nos engaña*. Siglo Veintiuno.
- Chou, E. Y., Parmar, B. L., & 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* (N.º 951; Borradores de Economía).
- Creswell, J. W. (2013). *Qualitative inquiry & research design: Choosing among five approaches*. SAGE Publications.
- de Bruijn, E.-J., & Antonides, G. (2022). Poverty and economic decision making: a review of scarcity theory. *Theory and Decision*, 92(1), 5-37. <https://doi.org/10.1007/s11238-021-09802-7>
- Drentea, P., & 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>

- Edwards, S. (2003). *In too deep: CAB clients' experience of debt*. Citizens Advice.
- Ericson, K. M., & Laibson, D. (2019). Intertemporal choice. In B. D. Bernheim, S. DellaVigna, & D. Laibson (Eds.), *Handbook of behavioral economics: Applications and foundations 1* (Vol. 2, pp. 1-67). North Holland.
- Fitch, C., Hamilton, S., Bassett, P., & 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., & 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>
- González-Arango, F., Corredor, J., López-Ardila, M. A., Contreras-González, M. C., Herrera-Santofimio, J., & González, J. J. (2022). The duality of poverty: A replication of Mani et al. (2013) in Colombia. *Theory and Decision*, 92(1), 39-73. <https://doi.org/10.1007/s11238-021-09836-x>
- Graeber, D. (2014). *En deuda: Una historia alternativa de la economía* (J. A. Weyland, Ed.). Ariel.
- 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>
- Gutiérrez Rueda, J., Capera Romero, L., & Estrada, D. (2011). *Un análisis del endeudamiento de los hogares* (N.º 61; Temas de Estabilidad Financiera). https://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/2050/TEF_61.pdf?sequence=1
- 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., & Tribín-Uribe, A. M. (2018). Crédito formal e informal de los hogares en Colombia. In M. J. Roa García & 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.
- Ittersum, K. van, Pennings, J. M. E., & Wansink, B. (2010). Trying Harder and Doing Worse: How Grocery Shoppers Track In-Store Spending. En *Journal of Marketing* (Vol. 74, Número 2, pp. 90-104).
- 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.
- Kus, B. (2015). Sociology of debt: States, credit markets, and indebted citizens. *Sociology Compass*, 9(3), 212-223. <https://doi.org/10.1111/soc4.12247>
- Kvale, S. (2011). *Las entrevistas en investigación cualitativa*. Morata.
- Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E., & Zhao, J. (2013). Poverty impedes cognitive function. *Science*, 341(6149), 976-980. <https://doi.org/10.1126/science.1238041>
- Matthews, K. A., & 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. <http://relmis.com.ar/ojs/index.php/relmis/article/view/43/46>
- Meltzer, H., Bebbington, P., Brugha, T., Jenkins, R., McManus, S., & Dennis, M. S. (2011). Personal debt and suicidal ideation. *Psychological Medicine*, 41(4), 771-778. <https://doi.org/10.1017/S0033291710001261>
- Miles, M. B., & 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., & 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., & Shafir, E. (2013). *Scarcity: Why having too little means so much*. Henry Holt and Company.
- Muñoz, E. R., & 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, D. J., & Yaruro, A. M. (2017). Factores que afectan la tenencia de productos financieros en Colombia. *Revista del Banco de la República*, 90(1072), 17-38. https://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/6289/be_978.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- 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., Ittersum, K. van, & Wansink, B. (2005). To spend or not to spend? The effect of budget constraints on estimation processes and spending behavior. In M. Geeta & A. R. Rao (Eds.), *NA – Advances in consumer research* (Vol. 32, pp. 328-329). 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>
- Redelmeier, D. A., & 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., & 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>
- Samuelson, P. A. (1937). A note on measurement of utility. *The Review of Economic Studies*, 4(2), 155. <https://doi.org/10.2307/2967612>
- Shah, A. K., Mullainathan, S., & 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., & 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., & 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>
- Smith, A. (1997). *La teoría de los sentimientos morales* (C. Rodríguez Braun (ed.)). Alianza.
- Sparkes, M., Gummy, J., & Burchell, B. (2018). Debt: Beyond Homo economicus. In *The Cambridge handbook of psychology and economic behaviour* (pp. 198-233). Cambridge University Press.
- Strayer, D. L., Drews, F. A., & 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., & McDade, T. W. (2013). The high price of debt: Household financial debt and its impact on mental and physical health. *Social Science & Medicine*, 91, 94-100. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2013.05.009>
- Torres Carrillo, A. (1998). *Estrategias y técnicas de investigación cualitativa*. Afán Gráfico.
- Valles, M. S. (1999). *Técnicas cualitativas de investigación: Reflexión metodológica y práctica profesional*. Editorial Síntesis.
- Vijayraghavan, S., Wang, M., Birnbaum, S. G., Williams, G. V., & 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). <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/35275/VivasSaavedraFredyYovanny-2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Walker, C., Hanna, P., Cunningham, L., & 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.

CONFLICTOS DE INTERÉS

Los autores no tienen ningún conflicto de intereses que declarar.

CONTRIBUCIÓN DE LOS AUTORES

Guillermo León Toro-García: Conceptualización; Análisis formal; Investigación; Metodología; Administración de proyecto; Validación; Redacción: original.

Sandra Balanta Cobo: Conceptualización; Investigación; Metodología; Supervisión; Redacción: corrección y edición.

Alexander Alegría Castellanos: Conceptualización; Investigación; Metodología; Supervisión; Redacción: corrección y edición.