

# EMOCIONES IMPLICADAS EN LAS PÉRDIDAS Y GANANCIAS MONETARIAS EN JÓVENES: APORTACIÓN A LA ECONOMÍA CONDUCTUAL

ABDEL MADRIGAL CORTÉS

JORGE PALACIOS-DELGADO  
<http://orcid.org/0000-0002-4351-5667>

Universidad del Valle de México, Querétaro  
Unidad de Investigación de Neurociencias Aplicadas  
Correo electrónico de contacto: [drjpalacios81@gmail.com](mailto:drjpalacios81@gmail.com)

Recibido: 21 de agosto del 2023 / Aceptado: 13 de noviembre del 2023

doi: [https://doi.org/10.26439/persona2023.n26\(2\).6603](https://doi.org/10.26439/persona2023.n26(2).6603)

**RESUMEN.** La teoría prospectiva sostiene que las personas toman decisiones basándose en un punto de referencia y que prefieren opciones seguras antes que tomar riesgos. Los estados emocionales influyen en las decisiones de los individuos, por lo que, de acuerdo a la elección (pérdida o ganancia) se generarán reacciones emocionales negativas y positivas, respectivamente. El objetivo del estudio es identificar las emociones y su nivel de intensidad implicadas ante una posible pérdida y ganancia monetaria en hombres y mujeres jóvenes en el contexto mexicano. Participaron 257 jóvenes, 29.2 % hombres y 70.8 % mujeres, entre 17 y 30 años de edad. Se realizaron dos preguntas hipotéticas con respecto a las emociones experimentadas en una pérdida monetaria y aquellas que aparecen ante una ganancia monetaria. Además, se estimó la intensidad con la que experimentaron dichas emociones. Los resultados muestran que, en las pérdidas monetarias, se encontraron seis categorías de emociones: tristeza, malestar, frustración, enojo, preocupación y vergüenza. En las ganancias se encontraron cinco categorías de emociones: felicidad, bienestar, entusiasmo, satisfacción y tranquilidad. Se calculó el ratio ganancias / pérdidas, identificando que los beneficios son similares a las pérdidas. Se hallaron diferencias entre hombres y mujeres en la intensidad hacia las pérdidas monetarias. Los datos mostraron que las mujeres puntúan más alto en la intensidad experimentada ante una pérdida económica. Se concluye que, en el contexto mexicano, destacan tres categorías emocionales para las ganancias monetarias y dos categorías emocionales en las pérdidas monetarias y se corrobora la sensibilidad a las pérdidas para las mujeres.

Palabras clave: aversión a las pérdidas / teoría prospectiva / emociones / ganancias y pérdidas monetarias / intensidad emocional

## EMOTIONS INVOLVED IN MONETARY GAINS AND LOSSES IN YOUNG PEOPLE: CONTRIBUTION TO BEHAVIOR ECONOMICS

**ABSTRACT.** Prospect theory predicts that people tend to make decisions based on a reference point and prefer safe options over taking risks. On the other hand, emotional states influence individuals' decisions and their consequences of loss or gain, triggering negative or positive emotional reactions, respectively. The objective of the present study is to identify the emotions and their level of intensity involved in potential monetary gains and losses in young men and women from Mexico. Based on prospect theory and studies indicating the relationship between emotions and monetary gains and losses, the hypothesis was formulated that emotional intensity in losses would be evaluated higher compared to the emotional intensity experienced in gains. Additionally, the emotional intensity of losses would be higher in women than in men. The study included 257 young participants, 29.2 % men and 70.8 % women, aged between 17 and 30 years. The information was gathered over a period of three months. The instrument was administered to the participants through a digital form. Two hypothetical questions were asked regarding the emotions experienced in the face of a monetary loss and gain. The intensity with which men and women experienced these emotions was also assessed. For the analysis of the responses, the cores of the categories and their semantic distance were considered. The results show that in monetary losses, six categories of negative emotions were found: sadness, discomfort, frustration, anger, worry, and shame. On the other hand, in monetary gains, five categories of positive emotions were found: happiness, well-being, enthusiasm, satisfaction, and tranquility. The Gain/Loss ratio was calculated, identifying that the benefits are like the losses. The findings indicate differences between men and women in the intensity towards monetary losses, as the data showed that women scored higher in the intensity experienced in the face of an economic loss compared to men, corroborating the proposed hypothesis regarding the sensitivity experienced in losses. The score given for gains did not show significant differences. In conclusion, in the Mexican context, three emotional categories stand out for monetary gains (happiness, well-being, and enthusiasm) and two main emotional categories.

Keywords: Loss aversion / prospect theory / emotions / monetary gains and losses / emotional intensity

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad, la economía conductual (Kahneman, 2003; Thaler, Sunstein & Balz, 2013) ofrece respuestas a diversas problemáticas que van desde la economía, el medio ambiente y la salud (Palacios & Bustos, 2019; Palacios, Flores & Cañas, 2022; Palacios y Pantoja, 2023). La teoría prospectiva postulada por Kahneman y Tversky (1979) es un referente en la comprensión de la toma de decisiones. La teoría propone que, en la toma de decisiones, las personas pueden elegir entre dos alternativas, con una tendencia a preferir opciones seguras, aunque ante decisiones de incertidumbre, pueden seleccionar una opción que traiga consigo la probabilidad de correr riesgos (Tversky & Kahneman, 1981). Cada opción produce resultados diferentes. De acuerdo a la teoría prospectiva, frente a la aversión a las pérdidas, las personas toman atajos que las llevan a cometer errores en la toma de decisiones (heurístico), que se pueden identificar como pérdida o ganancia en su elección (Tversky & Kahneman, 1991).

En las últimas décadas, la aversión a las pérdidas es particularmente relevante, ya que tiene un efecto en las decisiones financieras, como invertir en una opción en la que existe un riesgo de pérdida o una ganancia segura, así como también en la adquisición de un determinado producto (Knutson & Bossaerts, 2007). Desde la teoría prospectiva se predice que las personas tienen una tendencia a tomar decisiones basándose en un punto de referencia y prefieren las opciones seguras antes de elegir aquellas que involucren riesgos. Al respecto, Tversky y Kahneman (1981) encontraron que en escenarios con dos opciones de respuesta, ante una situación en la que existe una posible pérdida, existe una preferencia por las opciones que no implican un riesgo de pérdida. La mayoría de los participantes (72 %) prefirió la opción A (opción segura) y el 28 % la opción B, que presentaba un riesgo de pérdida de dos tercios (solamente un tercio de probabilidad de éxito). En un segundo grupo de preguntas se planteó la misma situación de pérdida con dos opciones de respuesta: la opción C, que presentaba una pérdida segura, y la opción D, que tenía solo un tercio de posibilidad de éxito. El 78 % de los participantes escogió la opción D y solo el 22 % eligió la opción C.

Los estudios realizados a través del tiempo (Kahneman, 2003; Rick, 2011; Stadlthanner et al., 2022; Sokol-Hessner & Rutledge, 2019; Tom et al., 2007; Ruggeri et al., 2020; Tversky & Kahneman, 1991) son consistentes con estos hallazgos. Incluso se ha logrado identificar que el ratio de la sensibilidad a las pérdidas es de 2 a 2.5 veces mayor que la satisfacción que genera una ganancia (Novemsky & Kahneman, 2005).

Hasta el momento, los hallazgos encontrados previamente sugieren que el estado emocional presente en las decisiones que implican ganancias y pérdidas ha sido poco estudiado, así como el nivel de intensidad que se presenta en estas emociones. En el presente estudio se examinarán los estados emocionales presentes en las ganancias y las pérdidas económicas, así como el nivel de intensidad manifiesta. Algunos estudios

antecedentes (Finucane et al., 2000; Lerner & Keltner, 2001; Skagerlund et al., 2020) proponen que los estados emocionales influyen en las decisiones de los individuos y que los juicios están guiados por el afecto. Isen, Nygren y Ashby (1988) proponen que, en situaciones en las que la pérdida es más probable de ocurrir, las personas que presentan un estado emocional positivo tienden a ser conservadoras en sus decisiones para evitar las pérdidas económicas. Los autores indican que, para una persona que se encuentra feliz, el impacto previsto de una pérdida puede considerarse mayor, en comparación con alguien que presenta un estado emocional neutro. Lerner y Keltner (2001) mostraron que las emociones se vinculan a la percepción que se tiene sobre una ganancia segura o sobre un riesgo implicado en una situación. Reportan que las personas que experimentaban temor tomaban elecciones pesimistas, mientras que los individuos felices, así como los enojados, realizaron elecciones optimistas. Dichos estudios concuerdan con Heilman et al. (2010) con respecto a las conclusiones de que alguien que se encuentra feliz es más averso al riesgo y a las pérdidas.

Por otro lado, se ha logrado identificar que el afecto genera atajos en el proceso de toma de decisiones (Finucane et al., 2000; Palacios, 2022; Rick, 2011), indicando que ciertos eventos específicos desencadenan algunas emociones. Por ejemplo, las personas expuestas a mensajes con noticias negativas, presentaban reacciones emocionales como el enojo, el miedo, la impotencia y la frustración, cuando se centraban en las pérdidas (Gross & D'Ambrosio, 2004; Hameleers, 2021). Sin embargo, Hameleers (2021) indica que el enojo, tanto en las ganancias como en las pérdidas, no mostraba diferencias significativas. Adicionalmente, Fredrickson y Branigan (2005), al mostrar videos con la finalidad de generar emociones positivas, encontraron diferentes niveles de intensidad en las emociones de felicidad, con una intensidad media de 4.19, y de tranquilidad, con un promedio de 4.86. Los videos que pretendían generar emociones negativas, desencadenaron emociones de ansiedad (intensidad media de 5.18), miedo (intensidad media de 5), enojo (media de intensidad de 6) y disgusto (intensidad media de 6.07). Considerando los estudios previos, las emociones están presentes en situaciones que involucran pérdidas y ganancias, por lo que, en el presente estudio, se busca explorar los estados emocionales ante situaciones que implican una ganancia o pérdida económica en el contexto mexicano.

En México, Palacios y Bustos (2019) describieron la gratificación financiera y la aversión al riesgo que tienen los hombres y las mujeres. Señalan que las mujeres prefieren las ganancias a los riesgos y que el 6.2 % de los hombres invierte con riesgo de perder su dinero. Por su cuenta, Campos-Vásquez y Culty (2014) preguntaron a un grupo de jóvenes cómo se sentía respecto al incremento en la violencia en México, y a otro grupo se le preguntó sobre sus sentimientos con respecto al desempleo juvenil. Encontraron que aquellos que recibieron las preguntas sobre la violencia, reportaron sentirse enojados (39 %), tristes (19 %) y con miedo/incertidumbre (37 %). Los que recibieron las preguntas acerca del desempleo, indicaron sentirse enojados (20 %), tristes

(11 %) y con miedo/incertidumbre (64 %). Concluyen que las personas tristes son más aversas al riesgo en las ganancias, mientras que quienes presentan enojo tienen menos aversión a las pérdidas que los que no lo están.

La evidencia encontrada hasta el momento demuestra que la teoría prospectiva (Kahneman & Tversky, 1979) sugiere que las personas son aversas al riesgo cuando se trata de ganancias; es decir, cuando están más seguras de obtener una ganancia. En el caso de las emociones positivas, una persona puede estar más dispuesta a tomar decisiones menos arriesgadas, si esto significa mantener un estado de ánimo positivo. Por ejemplo, si una persona se siente muy feliz, es probable que quiera mantener ese estado de ánimo y, por lo tanto, evite tomar decisiones que puedan poner en peligro ese estado de felicidad. La teoría prospectiva también sugiere que las personas son más propensas a tomar riesgos cuando se trata de pérdidas, ya que intentan evitar las pérdidas. En el caso de las emociones negativas, una persona puede estar más dispuesta a tomar riesgos si esto significa evitar o mitigar una emoción negativa. Por ejemplo, si una persona se siente triste o molesta, es posible que esté dispuesta a tomar riesgos para intentar cambiar su estado de ánimo negativo.

Por otra parte, se tiene que considerar que en la aversión al riesgo existen diferencias entre hombres y mujeres. Algunos autores (Borghans et al., 2009; Eckel & Grossman, 2008) indican que las mujeres tienen mayor aversión al riesgo que los hombres. Charness y Gneezy (2012) encuentran que las mujeres invierten menos y son financieramente más aversas al riesgo que los varones en su toma de decisiones. Una diferencia biológica involucra a las hormonas, con cambios emocionales graduales que se han relacionado con la aversión a la pérdida. En los hombres, altos niveles de testosterona pueden resultar en decisiones más arriesgadas (Sapienza et al., 2009; Stanton et al., 2011). En las mujeres, tanto la ovulación (Lazzaro et al., 2016) como los niveles elevados de cortisol, se han relacionado con una reducción de la aversión a la pérdida (Chumbley et al., 2014).

En nuestro contexto cultural (Palacios, 2021; Palacios & Martínez, 2017), la expresión emocional es reforzada socioculturalmente. La visión del hombre está ligada al rol masculino, caracterizándose por ser autónomo, orientado al logro y proveedor, con rasgos instrumentales —agresivo, arriesgado, tenaz—, en tanto la visión de la mujer se vincula a características tales como la sumisión, la abnegación y dependencia, así como con otros rasgos expresivos —tierna, amorosa, cariñosa— (Díaz-Loving et al., 2004; Rocha-Sánchez & Díaz-Loving, 2005).

Como se ha mencionado previamente, la relación de las emociones o estados afectivos con la aversión al riesgo, ha sido poco estudiada. En algunas investigaciones se ha encontrado que las personas con alexitimia tienen una aversión reducida a las pérdidas (Bibby & Ferguson, 2011). En lo que respecta a los estados afectivos positivos,

se encuentra que el bienestar y la felicidad que los individuos sienten después de las ganancias o las pérdidas, no parecen estar relacionados con la aversión a las pérdidas, expresada en el momento de la decisión (Boyce et al., 2013), aunque las personas esperan que los resultados de las pérdidas tengan un mayor impacto emocional que el de las ganancias (Kermer et al., 2006).

A pesar de que existen algunas investigaciones sobre la aversión a las pérdidas y su asociación con estados afectivos (por ejemplo la de Sokol-Hessner & Rutledge, 2019), no se suele describir qué estados emocionales se expresan en las ganancias y las pérdidas monetarias, ni tampoco evalúan la intensidad emocional expresada. Adicionalmente, se desconoce si esta expresión afectiva es similar o diferente entre hombres y mujeres.

Considerando que la economía conductual proporciona un marco de referencia para comprender las decisiones que toman las personas respecto de su comportamiento económico, es crucial conducir estudios para establecer la relación entre la aversión a las pérdidas, las emociones y su nivel de intensidad. En consecuencia, se diseñó el presente estudio para conocer las emociones y su nivel de intensidad ante las ganancias y pérdidas monetarias, con base en los principios de la teoría prospectiva.

A partir de los hallazgos previos, el objetivo de la investigación es identificar las emociones y su nivel de intensidad implicadas ante una posible pérdida y una posible ganancia monetaria en hombres y mujeres jóvenes en el contexto mexicano. Con base en la teoría prospectiva (Kahneman & Tversky, 1979), se plantea como hipótesis que la intensidad emocional en las pérdidas será evaluada más alta en comparación con las ganancias. Además, la intensidad emocional de las pérdidas será mayor en las mujeres que en los hombres.

## MÉTODO

### Diseño del estudio

Se utilizó un diseño descriptivo, ex post facto, transversal y de autorreporte (Montero & León, 2007), que identifica las emociones implicadas en las ganancias y pérdidas monetarias y compara el nivel de intensidad emocional entre hombres y mujeres.

### Participantes

Se seleccionó una muestra no probabilística de forma intencionada de 257 jóvenes universitarios, 29.2 % hombres y 70.8 % mujeres, con un rango de edad entre 17 y 30 años, con una media de 20.44 años (DE = 3.7), del estado de Querétaro, México. El 77 % estudia, el 15.6 % estudia y trabaja, y el 7.4 % estudia y es emprendedor (a). Reportan gastar en promedio \$562 MNX pesos mexicanos (DE = 386), equivalentes a \$31.53 USD o €29.39 EUR por semana.

## **Instrumentos**

### *Aversión a las pérdidas y ganancias*

Para conocer la aversión a las pérdidas y ganancias monetarias, se formularon dos preguntas hipotéticas para identificar las decisiones que toman con 10 000 pesos mexicanos (\$500 USD o €502 EUR). Se decidió esta cantidad monetaria en base al estudio de Palacios & Bustos (2019), que encuentran un gasto promedio de 4933 pesos mexicanos en los que se arriesgan para invertir, por lo que se decidió duplicar la cantidad para identificar mejor la aversión a las pérdidas. La primera pregunta hace referencia al estado emocional de ganar 10 000 pesos mexicanos (equivalente a \$500 USD o €502 EUR). La segunda pregunta indaga acerca del estado emocional que da el perder 10 000 pesos mexicanos (equivalente a \$500 USD o €502 EUR).

### *Intensidad emocional*

Se evaluó la intensidad emocional experimentada en la emoción que se reportó, tanto para las ganancias como para las pérdidas monetarias. Para responder esta pregunta, se utilizó una escala de estimación numérica (1-10), donde 1 representaba el mínimo de intensidad y 10 el máximo de intensidad. Se ha reportado su validez en estudios previos (León, Medina & Palacios, 2022).

### *Información demográfica*

Se integró una sección con datos sociodemográficos en un cuestionario que incluye sexo, edad, ocupación, gastos mensuales y lugar de residencia.

## **Procedimiento**

La información se obtuvo durante un período de tres meses, a través de un instrumento (formulario desarrollado en *Google Forms*) que se aplicó a los participantes de forma digital. Este fue compartido mediante un enlace, bajo la supervisión de docentes, coordinadoras e investigadores, y se respondió de forma grupal con un tiempo de respuesta aproximado de cinco minutos. Se les solicitó a los participantes que respondieran a un cuestionario elaborado para conocer los hábitos de consumo entre los jóvenes. En el formulario se explicó también el propósito del estudio y se les pidió que respondieran con sinceridad, explicándoles que sus respuestas se utilizarían únicamente con fines de investigación. Se les aclaró que su participación era voluntaria, que no había respuestas buenas ni malas y que la información era anónima. Se resolvieron las dudas que aparecieron y se les solicitó que firmen el consentimiento digital.

### *Análisis de datos*

Se utilizó estadística descriptiva (proporciones, medidas de tendencia central y dispersión) según el tipo de distribución, para resumir la información de las ganancias y pérdidas monetarias. Además, se verificó el ajuste a la distribución normal de los datos con la prueba de Shapiro-Wilk. Se efectuó un análisis de medias de con la prueba *t* para una muestra. Se calculó la relación Ganancias - Pérdidas ( $G / P$ ), al dividir los beneficios entre las pérdidas. Se consideró la relación  $G / P$  encontrada con respecto a 1. Por lo tanto, si:  $G / P > 1$ , esto indica que los beneficios son mayores que las pérdidas. Si  $G / P = 1$ , significa que los beneficios son iguales a las pérdidas. Cuando  $G / P < 1$ , muestra que las pérdidas superan a los beneficios. La homogeneidad de varianzas se obtuvo por medio de la prueba de Levene. Se realizaron comparaciones con la prueba *U de Mann-Whitney* para identificar las diferencias de ganancias y pérdidas entre los hombres y mujeres. Se consideraron diferencias significativas las comparaciones efectuadas con valores de  $p < 0.05$ . El tamaño del efecto se informó como  $r [r = z/\sqrt{n}]$  para datos no paramétricos (Fritz et al., 2012). Se interpretaron como pequeño = .10, mediano = .30 y grande = .50.

### *Consideraciones éticas*

A todos los participantes se les aclaró que la información era anónima, se les garantizó la confidencialidad de los datos proporcionados y se resolvieron las dudas que aparecieron con respecto a su participación. Se utilizó el consentimiento informado de los participantes. La investigación fue realizada de acuerdo al Reglamento de la Ley General de Salud, en su apartado sobre investigación en seres humanos (Secretaría de Salud, 2011). El protocolo de investigación se encuentra registrado ante el Comité de Ética e Investigación de la Escuela de Ciencias de la Salud, de la Universidad del Valle de México, Campus Querétaro, con el número de registro PCSUVM-012021.

## **RESULTADOS**

Para el análisis de las emociones implicadas en las ganancias monetarias, se obtuvo un total de 239 respuestas sobre los estados emocionales encontrados ante la pregunta hipotética de ganar 10 000 pesos mexicanos (\$500 USD; €502 EUR). Véase la Tabla 1. Tras identificar las categorías conceptuales, siguiendo a Palacios y Martínez (2017), se obtuvo el núcleo de las categorías (NC), el cual se determina asignando el 100 % a la categoría con el porcentaje más alto y mediante una regla de tres se calculan las siguientes categorías. Se muestran también la distancia categórica (DC) y la contigüidad. En primer lugar, se encuentra presente la emoción de felicidad como categoría principal, a la que se le atribuyen diversos estados emocionales ante una ganancia (feliz, alegría, sentirse contento/a), seguida de un estado de bienestar, categoría en la que se encontraron respuestas como: sentirse bien y excelente. Por otra parte, el entusiasmo se presentó



un 19.2 % de las veces, atribuyendo estados emocionales como el éxtasis y el sentirse emocionado. Finalmente, los estados emocionales que se presentaron con menor frecuencia fueron la satisfacción (un estado emocional de agradecimiento) y la tranquilidad (representada con el alivio o tranquilidad) con 3.8 % y 2.9 %, respectivamente.

**Tabla 1**

*Estados emocionales implicados en las ganancias monetarias*

Categorías	Indicador emocional	Fr	%	NC	DC	C
Felicidad	Feliz, muy feliz, alegría, contento	118	49.3 %	100.00	.00	.94
Bienestar	Bien, muy bien, excelente, genial	59	24.6 %	49.89	50.11	.44
Entusiasmo	Entusiasmado/a, emocionado/a, éxtasis	46	19.2 %	38.94	61.06	.33
Satisfacción	Satisfecho, a gusto, agradecido, afortunado	9	3.8 %	7.7	92.3	.02
Tranquilidad	Tranquilo, aliviado	7	2.9 %	5.88	94.12	.00
Total		239				

*Nota:* Fr= Frecuencia, NC= Núcleo categórico, DC = Distancia categórica, C= Contigüidad.

En los estados emocionales implicados en las pérdidas monetarias (Tabla 2), se encontraron 6 categorías principales. Se obtuvo de igual forma el núcleo categórico (NC), la distancia categórica (DC) y la contigüidad. La tristeza se reportó con una frecuencia del 32.2 %, y a ella se le atribuyen estados emocionales como el desánimo, la decepción o el sentirse decaído/a. La categoría de malestar (indicado por las afirmaciones de devastación, sentirse horrible o fatal) tuvo un 21.1 % de proporción. En tercer lugar, se encuentra la frustración ante una pérdida, la cual se presentó en la muestra en un 13.3 % de las veces y se le adjudicaron estados emocionales como la culpabilidad, la decepción o el sentirse desconcertado. Finalmente, el enojo, la preocupación y la vergüenza se reportaron con una frecuencia similar (11.07 %), y usualmente estos tres estados emocionales se encontraban en la misma opción de respuesta dada por los participantes. La categoría de enojo, con una frecuencia del 11.07 %, se reconoció por los estados emocionales de sentirse irritado o molesto. La preocupación (11.07 %) tuvo respuestas variadas como: la angustia, estrés, desesperación, nerviosismo, ansiedad o sentirse asustado. Por último, la vergüenza (Fr: 11.07 %) se representa principalmente por el estado emocional de sentirse avergonzado/a.

**Tabla 2**

*Estados emocionales implicados en las pérdidas monetarias*

Categorías	Indicador emocional	Fr	%	NC	DC	C
Tristeza	Triste, desanimado/a, decaído/a, decepcionado/a	99	32.2 %	100.00	.00	.65
Malestar	Malestar, devastada, horrible, terrible, fatal	65	21.1 %	65.53	34.47	.31
Frustración	Frustrado/a, decepcionado/a, culpable, desconcertado/a	41	13.3 %	41.30	58.7	.06
Enojo	Enojado/a, irritado/a, molesto/a	34	11.07 %	34.38	65.62	.00
Preocupación	Preocupado/a, angustiado/a, estresado/a, desesperado/a, asustado/a, nervioso/a, ansioso/a	34	11.07 %	34.38	65.62	.00
Vergüenza	Avergonzado/a	34	11.07 %	34.38	65.62	.00
Total		307				

*Nota:* Fr= Frecuencia, NC= Núcleo categórico, DC = Distancia categórica, C= Contigüidad.

El análisis descriptivo de la intensidad emocional de las ganancias y pérdidas monetarias (Tabla 3) indica que, en la muestra analizada, las ganancias tienen una puntuación media ligeramente más alta que las pérdidas, con valores mínimos de 1 y máximos de 10. Se contrastó la media de las ganancias y las pérdidas, mediante una prueba *t* de una muestra. Los resultados muestran diferencias estadísticamente significativas para ganancias ( $M = 8.42$   $DE = 1.8$ ;  $t = 72.02$ ;  $p < .001$ ;  $IC\ 95\% = 8.19 - 8.65$ ) y pérdidas ( $M = 8.10$   $DE = 2.6$ ;  $t = 48.98$ ;  $p < .001$ ;  $IC\ 95\% = 7.78 - 8.43$ ). Por lo tanto, los datos muestrales pueden ser extraídos de una población propuesta. Se calculó la relación  $G / P$ , con un índice de 1.03 en una escala de 1, lo que indica que los beneficios son similares a las pérdidas.

**Tabla 3**

*Intensidad emocional de ganancias y pérdidas monetarias*

	<i>M</i>	<i>Md</i>	<i>DE</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>
Ganancias	8.43	9.00	1.8	1	10
Pérdidas	8.11	9.00	2.6	1	10

Se verificó la normalidad de los datos y las puntuaciones de intensidad presentaron una distribución que no se aproxima a la normal en las ganancias ( $S-W [gl = 257] = .80$ ,  $p < .05$ ) y en las pérdidas ( $S-W [gl = 257] = .73$ ,  $p < .05$ ). Considerando que existe una desproporción entre los grupos según sexo (70 % mujeres vs. 30 % hombres), se realizó una prueba de homogeneidad de varianzas con la prueba de Levene. Los valores de la prueba de Levene

indicaron que para las ganancias ( $F = 1.89, p = 0.17$ ) y para las pérdidas ( $F = 0.92, p = 0.58$ ), por lo que debe asumirse que las varianzas poblacionales son diferentes.

Respecto a las diferencias en la intensidad emocional de las ganancias y pérdidas monetarias entre los hombres y las mujeres, los datos mostraron diferencias significativas para las pérdidas, a favor de las mujeres ( $U = 5653.500; Z = -2.30; p < .05$ ), con un tamaño del efecto ( $r_B = 0.17$ ) pequeño. Para las ganancias ( $U = 5857.500; Z = -1.86; p = .063; r_B = 0.14$ ), los resultados son similares entre los hombres y las mujeres (véase la Tabla 4).

**Tabla 4**

*Comparación de la intensidad emocional de ganancias y pérdidas monetarias entre hombres y mujeres*

	Hombre				Mujer			
	<i>M</i>	<i>Md</i>	<i>DE</i>	<i>RP</i>	<i>M</i>	<i>Md</i>	<i>DE</i>	<i>RP</i>
Ganancias	8.07	9.00	2.0	116.10	8.58	9.00	1.7	134.32
Pérdidas	7.69	9.00	2.7	113.38	8.28	10.00	2.5	135.44

*Nota: M = media, Md = mediana, DE = desviación estándar, RP = rango promedio.*

## DISCUSIÓN

La presente investigación tuvo como objetivo identificar las emociones y su nivel de intensidad ante una posible pérdida y ganancia monetaria en hombres y mujeres jóvenes de México. Al analizar los principales estados emocionales ante las ganancias monetarias, los resultados mostraron que la felicidad, el bienestar y el entusiasmo son las categorías con el núcleo categórico más alto. Lo anterior apoya los resultados de estudios antecedentes con los que se reportan coincidencias (Isen et al., 1988; Fredrickson & Branigan, 2005; Heilman et al., 2010), pues indican la presencia de estados emocionales positivos en la aversión a las pérdidas, como la felicidad y tranquilidad. Estos estados emocionales mayormente reportados en estudios previos indican que forman parte de obtener una ganancia y del temor a perderla, lo cual los lleva a ser aversos al riesgo (Isen et al., 1988; Lerner & Keltner, 2001). Adicionalmente, se puede señalar que se encontraron nuevas categorías de emociones ante una ganancia, como son el bienestar, el entusiasmo y la satisfacción, no reportados en estudios previos (Isen et al., 1988; Heilman et al., 2010; Fredrickson & Branigan, 2005).

Para las pérdidas monetarias, se encontraron seis categorías con una mayor riqueza semántica en sus indicadores emocionales. Los indicadores con el mayor núcleo categórico fueron la tristeza, el malestar y la frustración. El enojo, la frustración, la tristeza y el miedo/incertidumbre son estados emocionales encontrados en estudios

anteriores (Campos-Vásquez & Cuiilty, 2014; Fredrickson & Branigan, 2005; Hameleers, 2021; Stadlthanner et al., 2022). El enojo como una de las reacciones emocionales principales ante una pérdida, coincide con Fredrickson y Branigan (2005). Mientras que para los hallazgos obtenidos, la tristeza se presenta como una respuesta principal ante una pérdida, para Fredrickson y Branigan no se encontró presente significativamente. Se identificaron nuevas categorías de emociones ante la pérdida, tales como el malestar, la preocupación y la vergüenza, que no se han reportado anteriormente. Finalmente, se puede señalar que la evidencia encontrada en el presente estudio sugiere que los estados emocionales se encuentran presentes en las ganancias y pérdidas monetarias y pueden tener un rol destacado en las decisiones financieras de los individuos, como se ha reportado previamente (Finucane, et al., 2000; Lerner & Keltner, 2001; Skagerlund et al., 2020).

Un hallazgo central de la investigación se ubica en la intensidad de las emociones reportadas en las ganancias y pérdidas monetarias. De acuerdo a los resultados encontrados, ante las ganancias, la intensidad de las emociones positivas es ligeramente más alta que la intensidad de las emociones negativas. Sin embargo, en el ratio P/G, la intensidad de las emociones en las ganancias y las pérdidas son similares, lo que parece diferenciarse de la teoría prospectiva (Kahneman & Tversky, 1979). Los datos no sostienen la hipótesis esperada con respecto al puntaje más alto otorgado a la intensidad emocional presente en las pérdidas (un ratio de dos veces mayor que en las ganancias). De lo anterior, se puede señalar que la teoría prospectiva puede aplicarse al entendimiento de las emociones, tanto positivas como negativas, en contextos de ganancias y pérdidas monetarias (Boyce et al., 2013; Kermer et al., 2006; Rick, 2011). En este sentido, los presentes descubrimientos aportarían evidencia de ello. Sin embargo, en situaciones de pérdidas monetarias como la investigada en el presente estudio con una muestra de jóvenes mexicanos, estos expresaron emociones positivas para mantener su estado de ánimo positivo ante una ganancia monetaria, de manera similar a otros estudios (Campos-Vásquez & Cuiilty, 2014; Gross & D'Ambrosio, 2004; Hameleers, 2021), lo que implicaría que las personas pueden preferir decisiones menos arriesgadas. En el caso de las emociones negativas, una menor intensidad emocional estaría indicando que las personas manifiestan bajo nivel para evitar o mitigar su estado emocional negativo, por el riesgo que implicaría perder dinero. Estudios a futuro permitirán corroborar estos planteamientos. Un aspecto relevante a destacar son las puntuaciones encontradas en la intensidad ante las pérdidas (Gross & D'Ambrosio, 2004; Stadlthanner et al., 2022) y ganancias (Fredrickson & Branigan, 2005). Los hallazgos obtenidos reportan puntuaciones superiores a las encontradas por Hameleers (2021). Futuros estudios podrán indagar la implicación en estos niveles de intensidad, a fin de comprender si este nivel de intensidad es propio de nuestro contexto cultural, o bien si estos niveles de intensidad emocional se encuentran ante ganancias y pérdidas monetarias. Por lo pronto, estos hallazgos abren la posibilidad de investigar la intensidad emocional positiva y negativa y su repercusión en otras variables como la ansiedad o depresión.

Por otra parte, los descubrimientos mostrados en la investigación confirman la hipótesis planteada con respecto a las diferencias entre hombres y mujeres en la intensidad hacia una pérdida monetaria, con mayor puntuación para las mujeres en las pérdidas. Los hallazgos encontrados son consistentes con la teoría prospectiva (Kahneman & Tversky, 1979; Novemsky & Kahneman, 2005; Palacios & Bustos, 2019; Palacios, 2022; Tversky & Kahneman, 1981; Tversky & Kahneman, 1991), en cuanto a una mayor sensibilidad de las pérdidas respecto de las ganancias. Los resultados permiten sostener que, ante las emociones experimentadas durante una pérdida monetaria, la intensidad es más fuerte en las mujeres que en los hombres; es decir, además de experimentar mayores categorías de emociones negativas, las mujeres las experimentan con una mayor intensidad, por lo que, frente a decisiones que implican una posible pérdida, pueden sentirse tristes o molestas con mayores niveles de intensidad, lo que activaría su sistema de aversión al riesgo, por lo que intentarían cambiar su estado de ánimo negativo y así evitar o mitigar estas emociones negativas y su intensidad (Borghans et al., 2009; Charness & Gneezy, 2012; Eckel & Grossman, 2008; Palacios & Bustos, 2019).

Una segunda explicación de las diferencias encontradas en la intensidad emocional ante las pérdidas por parte de las mujeres, la ofrece el contexto sociocultural en el que se realizó el estudio. En el contexto mexicano (Palacios, 2021; Palacios & Martínez, 2017), la exteriorización de emociones es permitida con mayor frecuencia entre las mujeres que entre los hombres. La presencia de una mayor intensidad emocional por parte de las mujeres aportaría evidencia a estudios en México que destacan rasgos expresivos (Díaz-Loving et al., 2004; Rocha-Sánchez & Díaz-Loving, 2005), incluso con valencia negativa, como relevantes para la personalidad del mexicano (Palacios & Martínez, 2017).

La investigación realizada presenta algunas fortalezas. La primera de ellas es aportar evidencia a la teoría prospectiva (Kahneman & Tversky, 1979) mediante las emociones encontradas ante ganancias y pérdidas monetarias. La segunda es identificar categorías de emociones positivas para las ganancias y negativas ante las pérdidas expresadas por los participantes. Finalmente, medir la intensidad de las emociones manifestadas y contrastarlas entre los hombres y mujeres es una aportación que no se había efectuado en Latinoamérica, por lo que es uno de los primeros estudios que logran detallar el estado afectivo presente en las ganancias y pérdidas monetarias. En la muestra del estudio, el menor porcentaje fue de hombres (29.2 %), lo cual se considera una limitante, pues idealmente ambos sexos debían participar en mismo porcentaje. Por ello sugerimos que, para futuros estudios, la muestra sea más amplia y que la participación de ambos sexos sea equitativa.

Por otra parte, se esperaba encontrar un puntaje más alto otorgado a la emoción presente en las pérdidas. Un abordaje metodológico diferente podría ser que las

preguntas con las que se obtuvieron las categorías de emociones puedan formularse utilizando el efecto encuadre (Tversky & Kahneman, 1981); es decir, planteando dos escenarios (el primero con una opción segura y el segundo con dos tercios de probabilidad de pérdida) para corroborar si la intensidad de las emociones ante dicha situación se presenta de forma similar al ratio de sensibilidad descrito en la teoría prospectiva (Kahneman & Tversky, 1979). Una segunda alternativa sería realizar un experimento en el que se inducen emociones positivas y negativas previo a responder acerca de ganancias y pérdidas monetarias.

Consideramos que futuros estudios pueden utilizar una escala de emociones para verificar la intensidad con la que se presentan cada una de las emociones encontradas en esta investigación. Por otra parte, se pretende implementar mediciones psicofisiológicas (utilizando *biofeedback*) al momento de evaluar los estados emocionales que aparecen durante la elección de ganancias y pérdidas monetarias, ya que el sistema de aversión a las pérdidas está menos definido que el de recompensa (Bermejo. et al., 2011).

En conclusión, en el contexto mexicano se destacan tres categorías emocionales para las ganancias monetarias (felicidad, bienestar y entusiasmo) y dos principales categorías emocionales (tristeza y malestar) en las pérdidas monetarias. Se corrobora la hipótesis respecto de la sensibilidad a las pérdidas para las mujeres en comparación con los hombres.

## REFERENCIAS

- Bermejo, P., Dorado, R., Zea-Sevilla, M., & Sánchez, V. (2011). Neuroanatomía de las decisiones financieras. *Neurología*, 26(3), 173-181. <https://doi.org/10.1016/j.nrl.2010.09.015>
- Bibby, P. A., & Ferguson, E. (2011). The ability to process emotional information predicts loss aversion. *Personality and Individual Differences*, 51(3), 263-266. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2010.05.001>
- Borghans, L., Heckman, J. J., Golsteyn, B. H., & Meijers, H. (2009). Gender differences in risk aversion and ambiguity aversion. *Journal of the European Economic Association*, 7(2-3), 649-658. <https://doi.org/10.1162/JEEA.2009.7.2-3.649>
- Boyce, C. J., Wood, A. M., Banks, J., Clark, A. E., & Brown, G. D. (2013). Money, well-being, and loss aversion: Does an income loss have a greater effect on well-being than an equivalent income gain? *Psychological science*, 24(12), 2557-2562. <https://doi.org/10.1177/0956797613496436>
- Campos-Vazquez, R. M., & Cuijly, E. (2014). The role of emotions on risk aversion: A Prospect Theory experiment. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 50, 1-9. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2014.01.001>

- Charness, G., & Gneezy, U. (2012). Strong evidence for gender differences in risk taking. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 83(1), 50-58. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2011.06.007>
- Chumbley, J., Krajchich, I., Engelmann, J., Russell, E., Van Uum, S., Koren, G., & Fehr, E. (2014). Endogenous cortisol predicts decreased loss aversion in young men. *Psychological Science*, 25(11), 2102-2105. <https://doi.org/10.1177/0956797614546555>
- Díaz-Loving, R., Rocha, T. & Rivera, S. (2004). Elaboración, validación y estandarización de un inventario para evaluar las dimensiones atributivas de instrumentalidad y expresividad. *Revista Interamericana de Psicología/Interamerican Journal of Psychology*, 38(2), 263-276. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28438212>
- Eckel, C., & Grossman, P. (2008). Men, women and risk aversion: Experimental evidence. *Handbook of Experimental Economics Results*, 1, 1061-1073. [https://doi.org/10.1016/S1574-0722\(07\)00113-8](https://doi.org/10.1016/S1574-0722(07)00113-8)
- Finucane, M., Alhakami, A., Slovic, P. & Johnson, S. (2000). The affect heuristic in judgments of risks and benefits. *Journal of Behavioral Decision Making*. 13,1-17. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0771\(200001/03\)13:1%3C1::AID-BDM333%3E3.0.CO;2-S](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0771(200001/03)13:1%3C1::AID-BDM333%3E3.0.CO;2-S)
- Fredrickson, B., & Branigan, C. (2005). Positive emotions broaden the scope of attention and thought-action repertoires. *Cognition & emotion*. 19(3), 313-332. <https://doi.org/10.1080/02699930441000238>
- Fritz, C. O., Morris, P. E., & Richler, J. J. (2012). Effect size estimates: Current use, calculations, and interpretation. *Journal of Experimental Psychology: General*, 141(1), 2-18. <https://doi.org/10.1037/a0024338>
- Gross, K., & D'Ambrosio, L. (2004). Framing emotional response. *Political Psychology*, 25(1), 1-29. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9221.2004.00354.x>
- Hameleers, M. (2021). Prospect Theory in times of a pandemic: The effects of gain versus loss framing on risky choices and emotional responses during the 2020 coronavirus outbreak - Evidence from the US and the Netherlands. *Mass Communication and Society*, 24(4), 479-499. <https://doi.org/10.1080/15205436.2020.1870144>
- Heilman, R., Crişan, L., Houser, D., Miclea, M., & Miu, A. (2010). Emotion regulation and decision making under risk and uncertainty. *Emotion*, 10(2), 257-265. <https://doi.org/10.1037/a0018489>
- Isen, A., Nygren, T., Ashby, F. (1988). Influence of positive affect on the subjective utility of gains and losses: it is just not worth the risk. *Personality and social risk psychology*, 55, 710-717. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.55.5.710>
- Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *American Economic Review*, 93(5), 1449-1475. <https://doi.org/10.1257/000282803322655392>

- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decisions under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1981) The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*. 211 (4481), 453-458. <https://doi.org/10.1126/science.7455683>
- Kermer, D., Driver-Linn, E., Wilson, T., & Gilbert, D. (2006). Loss aversion is an affective forecasting error. *Psychological Science*, 17(8), 649-653. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.01760.x>
- Knutson, B., & Bossaerts, P. (2007). Neural antecedents of financial decisions. *The Journal of Neuroscience: The Official Journal of the Society for Neuroscience*, 27(31), 8174-8177. <https://doi.org/10.1523/JNEUROSCI.1564-07.2007>
- Lazzaro, S., Rutledge, R., Burghart, D., & Glimcher, P. (2016). The impact of menstrual cycle phase on economic choice and rationality. *PLoS One*, 11(1), e0144080. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0144080>
- León, P., Medina, G., & Palacios, J. (2022). Eficacia de una intervención basada en psicología positiva para disminuir los niveles de depresión en jóvenes. *Persona*, 25(2), 85-105. [https://doi.org/10.26439/persona2022.n25\(2\).5831](https://doi.org/10.26439/persona2022.n25(2).5831)
- Lerner, J., & Keltner, D. (2001). Fear, anger, and risk. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(1), 146-159. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.81.1.146>
- Montero, I., & León, O. G. (2007). A guide for naming research studies in Psychology. *International Journal of Clinical and Health Psychology*, 7(3), 847-862. <https://www.redalyc.org/pdf/337/33770318.pdf>
- Novemsky, N., & Kahneman, D. (2005). The boundaries of loss aversion. *Journal of Marketing Research*, 42(2), 119-128. <https://doi.org/10.1509/jmkr.42.2.119.62292>
- Palacios, J. (2022). Evaluación psicométrica de las ganancias y pérdidas del uso del condón en jóvenes de México. *Health and Addictions/Salud y Drogas*, 22(2), 78-89. <https://doi.org/10.21134/haaj.v22i2.659>
- Palacios, J., & Bustos, J. (2019). Decisiones financieras y aversión al riesgo desde una perspectiva de la economía conductual. *Revista Nthe*, 26, 18-25. <http://nthe.mx/detalleArt.php?id=103>
- Palacios, J., Flores-Ibarlucea, P., & Cañas Martínez, J. L. (2022). Temporal sexual discounting in risk behavior in young people. *Behavioral Psychology/Psicología Conductual*, 30(2), 411-426. <https://doi.org/10.51668/bp.8322205s>
- Palacios, J. (2021). Evidencias de validez y confiabilidad de la escala de flexibilidad en jóvenes mexicanos. *Persona*, 24(1), 27-45. [https://doi.org/10.26439/persona2021.n024\(1\).5311](https://doi.org/10.26439/persona2021.n024(1).5311)



- Palacios, D. J. & Martínez, M. R. (2017). Descripción de características de personalidad y dimensiones socioculturales en jóvenes mexicanos. *Revista de Psicología*, 35(2), 453- 484. <https://doi.org/10.18800/psico.201702.003>
- Palacios, J. & Pantoja, O. (2023). Balance decisional sobre el uso del condón asociado a la conducta sexual de riesgo en universitarios. *Interdisciplinaria*, 40(2), 215-229. <https://doi.org/10.16888/interd.2023.40.2.13>
- Rick, S. (2011). Losses, gains, and brains: Neuroeconomics can help to answer open questions about loss aversion. *Journal of Consumer Psychology*, 21(4), 453-463. <https://doi.org/10.1016/j.jcps.2010.04.004>
- Rocha, T., & Díaz-Loving, R. (2005). Cultura de género: la brecha ideológica entre hombres y mujeres. *Anales de Psicología / Annals of Psychology*, 21(1), 42-49. <https://doi.org/10.6018/analesps>
- Ruggeri, K., Alí, S., Berge, M. L., Bertoldo, G., Bjørndal, L. D., Cortijos-Bernabeu, A., & Folke, T. (2020). Replicating patterns of prospect theory for decision under risk. *Nature Human Behaviour*, 4(6), 622-633. <https://doi.org/10.1038/s41562-020-0886-x>
- Sapienza, P., Zingales, L., & Maestripieri, D. (2009). Gender differences in financial risk aversion and career choices are affected by testosterone. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 106(36), 15268-15273. <https://doi.org/10.1073/pnas.0907352106>
- Secretaría de Salud (2011). Reglamento de la Ley General de Salud en Materia de Investigación para la Salud. Gobierno de México. <http://www.salud.gob.mx/unidades/cdi/nom/comp/rlgsmis.html>
- Skagerlund, K., Forsblad, M., Slovic, P., & Västfjäll, D. (2020). The affect heuristic and risk perception - stability across elicitation methods and individual cognitive abilities. *Frontiers in Psychology*, 11, Article 970. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.00970>
- Sokol-Hessner, P., Camerer, C., & Phelps, E. (2013). Emotion regulation reduces loss aversion and decreases amygdala responses to losses. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 8(3), 341-350. <https://doi.org/10.1093/scan/nss002>
- Sokol-Hessner, P., & Rutledge, R. (2019). The psychological and neural basis of loss aversion. *Current Directions in Psychological Science*, 28(1), 20-27. <https://doi.org/10.1177/0963721418806510>
- Stadthanner, K., Andreu, L., Ribeiro, M., Font, X., & Mattila, A. (2022). The effects of message framing in CSR advertising on consumers' emotions, attitudes, and behavioral intentions. *Journal of Hospitality Marketing & Management*, 31(7), 777-796. <https://doi.org/10.1080/19368623.2022.2065399>
- Stanton, S., Mullette-Gillman, O., McLaurin, R., Kuhn, C., LaBar, K., Platt, M., & Huettel, S. (2011). Low-and high-testosterone individuals exhibit decreased

aversion to economic risk. *Psychological Science*, 22(4), 447-453. <https://doi.org/10.1177/0956797611401752>

Tom, S., Fox, C., Trepel, C., & Poldrack, R. (2007). The neural basis of loss aversion in decision-making under risk. *Science*, 315(5811), 515-518. <https://doi.org/10.1126/science.1134239>

Thaler, R., Sunstein, C., & Balz, J. (2013). Choice architecture. En E. Shafir (Ed.), *The behavioral foundations of policy* (pp. 428-439). Princeton University Press. <https://doi.org/10.2307/j.ctv550cbm.31>

Tversky, A., & Kahneman, D. (1991). Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(4), 1039-1061. <https://academic.oup.com/qje/article-abstract/106/4/1039/1873382?redirectedFrom=fulltext>

Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453 - 458. <https://doi.org/10.1126/science.7455683>