

¿Lo que hace inversores adoptaren malas decisiones?

Quién está acostumbrado a acompañar el mercado financiero sabe que el comportamiento de los inversores muchas veces se desvía de la lógica y de la razón. Un ejemplo de eso es el famoso “comportamiento de manada”, que frecuentemente se ve en el mercado de acciones, cuándo inversores individuales, en lugar de analizaren el escenario económico y la situación de las empresas, adoptando sus decisiones de compra o venta basadas en la razón, simplemente resuelvan actuar impulsivamente, siguiendo la multitud.

Ese tipo de conducta es resultado de los llamados sesgos comportamentales. A lo largo de su evolución, los seres humanos desarrollaran “reglas de bolsillo” (también llamadas heurísticas) a fin de permitir la toma de decisiones en momentos de incertidumbre o fuerte emoción, cuándo la capacidad de juzgamiento puede quedarse comprometida.

El problema es que tales heurísticas, muy útiles para economizar tiempo y energía con procesamiento cerebral en la toma de decisiones rutineras, pueden llevar a errores sistemáticos cuándo se trata de decisiones complejas como, por ejemplo, las relativas a la asignación eficaz de recursos financieros.

Los sesgos comportamentales se dividen en dos tipos: cognitivos y emocionales. Los cognitivos se refieren a tendencias a pensar o actuar de determinadas formas pre-definidas, que llevan a desvíos sistemáticos de los padrones de racionalidad y bueno juzgamiento. Los emocionales son los que resultan en la toma de decisión basada en sentimientos y no en hechos. Como hay cierta superposición entre ambos, se suele llamarlos simplemente de sesgos comportamentales.

Para mostrar que todos estamos sujetos a sufrir los efectos de los sesgos comportamentales, Cass Sunstein, autor del famoso libro “Nudge: o empurrão para a escolha certa”, cuenta como, aunque siendo autor de libros sobre el asunto y de conocer muy bien las trampas comportamentales a que estamos sujetos, consiguió incurrir en por lo menos tres errores clásicos en ese sentido.

En el artículo titulado *Why Do Investors Make Bad Choices?*, él relata que se asustó con algunas “sacudidas” del mercado de acciones y, todavía que supiera que su estrategia de inversiones estaba correcta (invertir en fondos de índices pasivos y altamente diversificados), resolvió vender grande parte de sus cuotas, sin dar oídos a su colega Richard Thaler, coautor de “Nudge”, que no solo lo desaconsejo como aviso “¡Lee de nuevo su propio libro!”. Lo que ocurrió fue que el fondo creció 66% en los 3 años siguientes y él se arrepintió amargamente de la decisión adoptada por impulso.

Analizando el acontecimiento, él concluyó que el primero error del cuál fue víctima fue el conocido como “sesgo de la disponibilidad”. Ese sesgo es relativo al hecho de que algo importante, que tenga ocurrido en un pasado reciente, suele continuar cognitivamente disponible, haciendo con que las personas exageren la probabilidad de aquello ocurrir nuevamente. En el caso de Sustein, como el mercado había entrado en colapso en el año de 2008, el miedo de un nuevo colapso se hizo muy presente, aunque, del punto de vista probabilístico, no hiciera sentido ningún pensar en una nueva ocurrencia tan temprana.

El segundo error cometido por el autor involucró el sesgo conocido como “aversión a pérdidas”, que dice respecto al hecho de las personas prefirieren evitar pérdidas a obtener ganancias, pues el sufrimiento con la pérdida suele ser sentido con mucho más intensidad de que el placer con la ganancia. Así, como Sustein había experimentado el “crash de 2008”, además de estar con 2 hijos pequeños y más uno a camino, se dejo llevar por el miedo de la pérdida, por menos probable que fuera.

A cuestión de la oportunidad de ocurrir la catástrofe que él esperaba nos lleva al tercer error del autor: “negación de la probabilidad”. Su atención estaba tan enfocada en el que ocurriría caso ocurriese el peor escenario que se le olvidó de analizar la probabilidad de ese peor escenario realmente ocurrir.

En adición a tales sesgos, Sustein menciona todavía el “efecto disposición”, que lleva las personas a vendieren rápido las demás acciones que están en alta y demoraren demasiado a vender las que están en baja. Además del que, la mayoría de los inversores – y en eso los hombres son peores de que las mujeres – es

excesivamente autoconfiante en relación al su propio desempeño en el que se dice respecto a los inversiones.

Por fin, el autor destaca que el mejor consejo sobre inversiones, aplicable a la mayoría de las personas, es simplemente: tenga un portfolio diversificado, formado en la mayor parte por fondos de índice de bajo coste y con mayor peso en acciones; invierta más a la medida que obtener nuevos recursos y siga diversificando de la misma forma; finalmente, mantenga con liquidez a parte que juzgue necesaria.

Sobre todo, si sus emociones empezaren a presionar en el sentido de grandes cambios, simplemente diga no.

Comparta