

Decisiones de inversión bajo la lupa: Desenmascarando las trampas mentales.

Tomar decisiones no es sencillo y en las inversiones es aún más difícil, debido a que, si un gestor de fondos toma una mala decisión, tiene el potencial de crear un efecto dominó que impactará a múltiples partes interesadas al grado de acabar con el patrimonio de estas. Por estas razones, todos los gestores deberían tener la capacidad de tomar buenas decisiones; sin embargo, gran parte del tiempo no es así, pues se ven influenciados por trampas mentales, mejor conocidas como sesgos cognitivos.

Así, es fundamental entender de dónde provienen estas trampas. Los sesgos se derivan de la Teoría del Proceso Dual del Pensamiento, que postula que nuestras formas de pensamiento están divididas entre dos sistemas: el Sistema X y el Sistema C. El primero es la parte emocional del cerebro, procesando la información de forma automática e intuitiva, por otro lado, el segundo sistema es la parte lógica y deductiva, que maneja la información de manera deliberada y analítica, avanzando un paso a la vez y para convencerlo de que algo es cierto, se necesitan argumentos lógicos y pruebas empíricas.

Ahora bien, según la ciencia, la mejor manera de tomar decisiones acertadas es a través de un proceso racional. Sin embargo, aunque se dice que los seres humanos somos racionales, no es nada fácil tomar decisiones sin verse afectado por sesgos cognitivos. Cabe resaltar que, si crees que eres mejor que los demás en evitar estos sesgos, déjame decirte que ya estás cayendo en dos: el primero es el exceso de confianza, que te lleva a sobreestimar tus propias capacidades, y el segundo es el punto ciego del sesgo, donde piensas que eres menos propenso a padecerlos que los demás.

Ya hemos comprendido que todos somos propensos a ser víctimas de los sesgos en cualquier tipo de decisión, pero los mencionados no son los únicos que nos afectan; existen muchos más. Un caso práctico para identificar otros es cuando un gestor evalúa la posibilidad de invertir en los activos de una empresa. Para ello, tiene que recopilar información; sin embargo, debe ser cuidadoso de no caer en el sesgo de ilusión de conocimiento, creyendo que más información es siempre mejor, sino que tiene que considerar la fuerza de qué tan útil es lo que dice y el peso de quién lo dice, de lo contrario, se puede generar un exceso de confianza, llevando a malos resultados, ya que más información no siempre significa mayor exactitud en la previsión.

Por otro lado, la falta de información necesaria también conduce al sesgo de anclaje, donde nos aferramos a datos irrelevantes y nuestras expectativas dependen de la información inicial. Asimismo, el sesgo confirmatorio está relacionado, ya que los gestores, al buscar datos adicionales, tienden a reunirse con los directivos de las empresas. Sin embargo, estos directivos solo dirán lo que los gestores desean escuchar, sobrevalorando los activos de su empresa. Esto se debe a que los directivos son igualmente propensos a incurrir en trampas como el sesgo del statu quo, un ejemplo del efecto de dotación, donde se otorga más valor a algo simplemente porque les pertenece. Es importante mencionar que, tanto el sesgo del statu quo como el efecto dotación forman parte de un problema más general conocido como aversión a las pérdidas; en resumen, a las personas les disgusta mucho más las pérdidas que las ganancias.

Estos son solo algunos de muchos sesgos que existen, pero saltando a cuando el gestor ya tomó la decisión y es momento de recibir los resultados, sean buenos o malos, este debe tener cuidado con no sufrir del sesgo de autoatribución, considerando que un buen resultado fue causa de su habilidad y un mal resultado por mala suerte. De acuerdo con Montier (2007), si cotejamos nuestras decisiones y las razones que nos han llevado a tomarlas con los resultados, podremos entender cuándo hemos tenido suerte, cuándo hemos utilizado auténtica habilidad y, lo más importante, cuándo hemos cometido un error para aprender de ellos.

Finalmente, es difícil no volver a caer en estos sesgos, ya que el SistemaX es nuestra opción por defecto. No obstante, algunas formas de evitarlos son contemplando cuatro premisas establecidas por Montier (2007): estos prejuicios nos afectan a todos, más información no siempre significa mejor información, escucha a quienes no están de acuerdo contigo y examina tus errores, pues los fracasos no son solo cuestión de mala suerte.

Referencias:

Montier, J. (2007). *Behavioural Investing: A Practitioner's Guide to Applying Behavioural Finance*. Wiley

Sobre el autor:

Geisel Totolhua Flores es estudiante de la licenciatura en Banca e Inversiones en la Universidad de las Américas Puebla (UDLAP) y actualmente forma parte del Programa de Honores. Se desempeña como Directora de Promoción y Desarrollo en el IMEF Universitario en la Mesa Directiva Local UDLAP, donde ha sido ganadora nacional en el área. Anteriormente, obtuvo un diploma por el Programa de Diploma del Bachillerato Internacional (BI), realizando una monografía en temas económicos como parte de los requisitos del programa.

Contacto:

geisel.totolhuafs@udlap.mx