Consejo: Evite las modas y los gurús de turno, así como la toma de decisiones de inversión basadas en rumores o confidencias. Busque consejo profesional para la toma de decisiones de inversión y determine el alcance de sus responsabilidades y libertad de actuar.

El sesgo del descuento hiperbólico es la tendencia a elegir recompensas más pequeñas e inmediatas frente a recompensas mayores y alejadas en el tiempo. Se debe a que la inmediatez de las recompensas tiene un gran poder de atracción. El descuento hiperbólico puede llevar a que el inversor deshaga una inversión pensada a largo plazo y adecuada para su perfil debido a una evolución eventualmente atractiva de los mercados o la aparición de productos financieros más rentables, alterando así los objetivos iniciales y conllevando costes y riesgos asociados.

Otro sesgo bastante común es **el sesgo de la aversión a las pérdidas**. Este sesgo hace referencia a la tendencia a considerar que las pérdidas pesan más que las ganancias. Es decir, el miedo a perder algo supone un incentivo mayor que la posibilidad de ganar algo de valor semejante. A la hora de invertir, puede suceder que, con tal de no incurrir en pérdidas, se mantenga una inversión con mínimas perspectivas de recuperación y se acabe perdiendo todo lo invertido.

Este sesgo puede derivar en el denominado efecto de miopía que es especialmente perjudicial para inversores a largo plazo y que hace que estos evalúen continuamente el valor de su cartera y sobrerreaccionen a noticias y eventos que se producen en el corto plazo. La miopía hace que el inversor pierda la perspectiva de su inversión y de los sucesos que la afectan.

Consejo: Los mercados suben y bajan. Sepa mantener el rumbo y no se distraiga con las variaciones diarias. Sea coherente con los plazos de sus objetivos y recuerde que conviene mantener una mezcla de inversiones con distintos horizontes temporales para poder atender a distintas necesidades a medida que se presenten.

"Tomar decisiones es como hablar en prosa, la gente lo hace todo el tiempo, lo sepa o no."

Daniel Kahneman

CNMV
Comisión Nacional del Mercado de Valores

Teléfono de Atención al Inversor

900 535 015

Esta ficha tiene como finalidad informar al público en general sobre distintos aspectos relacionados con los mercados de valores. Por su naturaleza divulgativa no puede constituir un soporte para posteriores interpretaciones jurídicas, siendo la normativa en vigor la única fuente a estos efectos.

Edison, 4 • 28006 Madrid

Passeig de Gràcia, 19 • 08007 Barcelona

HORARIO DE ATENCIÓN
9:00 – 19:00, de lunes a viernes

www.cnmv.es

EDICIÓN JULIO 2017

Mecanismos psicológicos que intervienen en la toma de decisiones de inversión

CNMV
Comisión Nacional del Mercado de Valores

Introducción

A la hora de tomar decisiones de inversión, lo más importante es contar con la información adecuada sobre el producto financiero que deseamos contratar. Además de ello, es conveniente tener en cuenta los mecanismos psicológicos que intervienen en esa decisión, es decir, qué procesos mentales se siguen en la toma de las decisiones de inversión y qué errores o sesgos de nuestro modo de pensamiento pueden influir en ellas. Son numerosos los estudios que abordan este asunto y que tratan de evidenciar los factores psicológicos que intervienen en la toma de decisiones de inversión.

¿Cómo tomamos decisiones?

La vida diaria es una toma continua de decisiones. Algunas son triviales, como qué desayunar o cómo ir a trabajar; otras son trascendentales, como qué carrera estudiar o dónde vivir. Según los trabajos realizados por diversos psicólogos, como Daniel Kahneman o Amos Tversky, para afrontar estas decisiones y sobrevivir a tanta actividad, el cerebro humano recurre, de manera inconsciente, a ciertos trucos o atajos mentales (también llamados heurísticos) que ayudan a simplificar la gran cantidad de procesos mentales que llevamos a cabo constantemente y a hacer más llevadera nuestra vida diaria.

Gracias a estos trucos, el cerebro ahorra energía pues no necesita racionalizar cada elección que realiza. Muchas de las decisiones que se adoptan en la vida diaria están basadas en este tipo de procesos mentales y se caracterizan por ser rápidas, automáticas e intuitivas.

Es importante que se informe y conozca los sesgos que afectan al proceso de toma de decisiones y sea consciente de que nadie está exento de ellos.

¿Qué sesgos pueden influenciar mis decisiones de inversión?

A continuación se enumeran algunos de los sesgos a los que usted se puede enfrentar como inversor, así como una serie de recomendaciones para evitarlos o mitigarlos.

Uno de los sesgos que más le puede afectar como inversor, es el sesgo del exceso de confianza. Es la tendencia a sobreestimar los conocimientos y juicios subjetivos y considerarlos certeros. A la hora de tomar decisiones y realizar pronósticos, se sobrevaloran los conocimientos y la experiencia personal sin tener en cuenta la diferencia entre lo que se sabe realmente y lo que se cree saber. El exceso de confianza puede llevar al inversor a considerar que la probabilidad de que su inversión fracase es menor de lo que realmente es. El inversor sobreconfiado infravalora los riesgos de su inversión y sobreestima las ganancias esperadas de la misma.

Consejo: Conózcase como inversor. Aunque el intermediario financiero le solicitará información para conocerle lo mejor posible y así poder ayudarle a tomar sus decisiones de inversión y prestarle los servicios más adecuados, es importante que reflexione para estar seguro de que el riesgo que va a asumir es compatible con su situación financiera y con su disposición a aceptar pérdidas si estas se producen.

El sesgo de la ilusión de control hace referencia a la tendencia a sobreestimar que se dispone del control o de la posibilidad de influir en algo sobre lo que objetivamente no se tiene ningún control. Este sesgo puede llevar a que se asuma un nivel de riesgo superior al adecuado al confiar en que se controlan los vaivenes del mercado gracias a los análisis realizados y la información de la que se dispone.

Consejo: Evite realizar un exceso de operaciones en un intento de "ganar al mercado". Hoy en día es relativamente fácil realizar inversiones especulativas y operar en mercados antes reservados a expertos. Sin embargo, el riesgo de estas operaciones suele ser muy alto. Nunca comprometa su dinero sin entender la inversión y los riesgos que conlleva y recuerde que no existe rentabilidad sin riesgo.

Uno de los sesgos más frecuentes es el denominado sesgo de confirmación. Consiste en interpretar la información recibida o buscar informaciones nuevas de manera que confirmen convicciones o ideas previas.

De esta forma, los inversores buscan información de modo selectivo para respaldar sus opiniones en lugar de buscar opiniones o informes críticos con éstas, con el consiguiente riesgo de no realizar una inversión acertada.

El sesgo de anclaje es la predisposición a dar más peso a la información obtenida en primer lugar que a una información nueva que la contradice. Su denominación se debe a que esas ideas previas en ocasiones suponen verdaderas anclas difíciles de soltar. En el mundo de la inversión se aprecia con frecuencia este sesgo, por ejemplo, cuando se presenta en primer lugar la rentabilidad de un producto de inversión, de manera que ya no se consideren otros datos no tan positivos como los riesgos asociados, o se toma como referencia de la evolución de una acción el precio que ésta tuvo en el pasado.

Consejo: Habitúese a buscar, demandar y leer de manera crítica y con suficiente antelación toda la información oficial que le debe suministrar su entidad para ayudarle a tomar decisiones de inversión fundadas.

El sesgo de autoridad es la tendencia a sobreestimar las opiniones de determinadas personas por el mero hecho de ser quienes son y sin someterlas a un enjuiciamiento previo. Puede suceder que se realice una inversión únicamente porque la recomienda o la aconseja un familiar o un amigo sin realizar ningún análisis adicional y sin tener en cuenta las necesidades y el perfil de riesgo propios.

Por otra parte, el efecto halo es la tendencia a enjuiciar a una persona o institución sobre la base de una única cualidad positiva o negativa que hace sombra a todas las demás. Es un sesgo muy frecuente en el ámbito de la inversión, de manera que se tiende a calificar un producto financiero como bueno o malo tomando como referencia un único dato, por ejemplo, los resultados de la empresa o la popularidad del comercializador o gestor del producto financiero en cuestión, sin considerar que ese producto financiero puede no ser adecuado para el objetivo de inversión pretendido o para el perfil de riesgo propio.

El sesgo de la prueba social es la tendencia a imitar las acciones que realizan otras personas bajo la creencia de que se está adoptando el comportamiento correcto. Este sesgo se da en situaciones en las que el sujeto no tiene una idea definida de cómo comportarse y se deja guiar por las conductas de otros, asumiendo que tienen más conocimiento. En la toma de decisiones de inversión, el inversor podría verse arrastrado por las decisiones de otras personas y realizar inversiones que no le favorecen únicamente porque otros lo hacen.