

DINERO | Economía del comportamiento

Agustina Barbaresi

¿Alguna vez has comprado algo que no necesitabas? Si la respuesta es sí, no estás solo: le ha sucedido al 99,9% de la gente. Al menos, en experiencia de Óscar de la Mata, consultor independiente, formador en habilidades y ponente de EFPA, que es experto en la economía del comportamiento.

La economía del comportamiento, que estudia el proceso de toma de decisiones aplicado a las finanzas, es una rama en auge en estas décadas, que hasta le valió el Nobel de Economía de 2002 a Daniel Kahneman, que es... psicólogo.

Precisamente, el libro 'Pensar rápido, pensar despacio' de Kahneman sostiene que en el cerebro hay dos sistemas que influyen en la toma de decisiones: el sistema 1, que es más rápido e intuitivo; y el sistema 2, más reflexivo o lento. "En realidad, el cerebro del inversor no es distinto al cerebro de alguien que no invierte. Está sujeto a esto que dice Kahneman y que la sabiduría popular siempre ha recogido: el clásico pensar con la cabeza o pensar con el corazón", señala Óscar de la Mata.

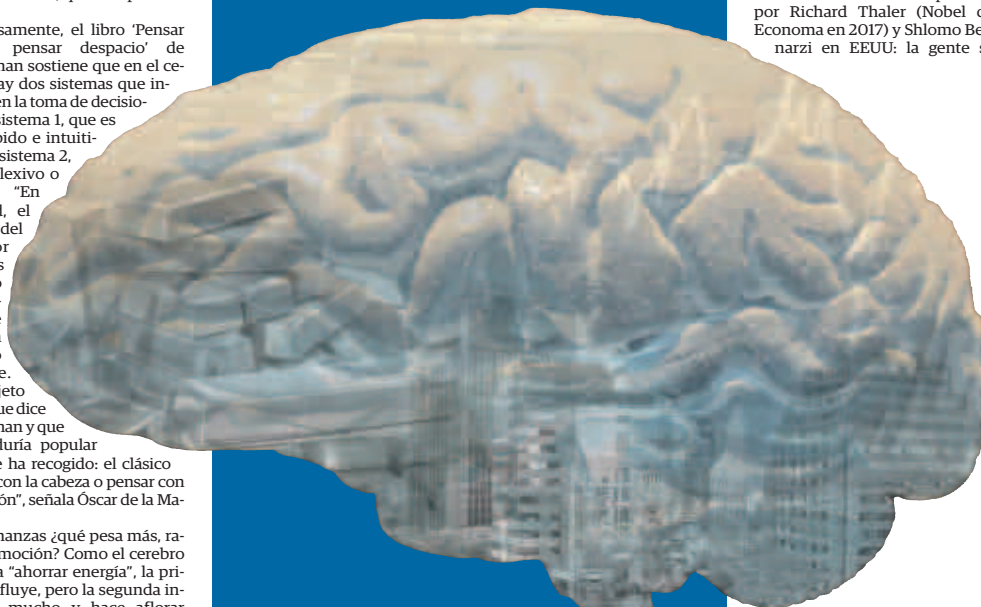
En finanzas ¿qué pesa más, razón o emoción? Como el cerebro tiende a "ahorrar energía", la primera influye, pero la segunda interfiere mucho y hace aflorar ciertos sesgos. Uno de los más importantes es la aversión a las pérdidas. Según Óscar de la Mata, "en un escenario de ganancias, preferimos 500 euros en mano hoy que un 50% de posibilidades de ganar 1.000 mañana. Pero, a la inversa, en los escenarios de pérdida la mayoría es más proclive a arriesgar y se aferra a la posibilidad de no perder nada".

Pero el miedo a perder no es lo único que nos pesa, ya sea al comprar una casa, acciones o invertir en oro o bitcoin. Otro sesgo es "la sobreconfianza, que provoca que sobrevaloremos nuestra capacidad para tomar la decisión correcta. Hace que no diversifiquemos las carteras de inversión e incluso que ciertos inversores realicen demasiadas operaciones", señala Álvaro Gaviño, responsable global de Behavioral Economics de BBVA y director del observatorio de conducta del Cemad.

Gaviño menciona también otro sesgo clave: las normas sociales, que muchas veces "nos lle-

Así es el cerebro inversor

El miedo a perder y el exceso de confianza se trasladan al bolsillo



La estrategia, planificar y buscar un buen asesor financiero son claves

van a tomar decisiones simplemente dejándonos llevar por lo que hace una mayoría, no necesariamente cualificada, o alguien de referencia en quien confiamos".

Cómo combatir los sesgos

Luchar contra unos sesgos que son intrínsecos a la condición humana es muy difícil, pero no imposible.

Álvaro Gaviño señala que la mejor estrategia es intentar utilizarlos "en nuestro beneficio o establecer estrategias que nos permitan limitarlos. Por ejemplo, diseñar un plan de ahorro automático". Como hacía el programa Save More Tomorrow impulsado por Richard Thaler (Nobel de Economía en 2017) y Shlomo Benartzi en EEUU: la gente se

comprometía a ahorrar para la jubilación sus aumentos salariales futuros. "Esto minimiza la aversión a pérdidas, ya que se sacrifica algo que en la práctica nunca se tuvo". Por supuesto Gaviño también recomienda recurrir a un asesor financiero.

Tali Salomon, directora de eToro para España y Latam, cree que hay que elegir inversiones con buena liquidez que no haya que vigilar a diario; definir el horizonte temporal y conocer "el funcionamiento de los mercados, sin dejar que emociones como el miedo o la euforia nos condicionen". En suma, tenerles respeto sin ahogarse en el temor. Como al aprender a nadar.

