

Así nos engaña el cerebro: los 12 sesgos que nublan nuestras decisiones de inversión

La CNMV publica la guía ‘Psicología económica para inversores’, en la que repasa los principales sesgos que afectan a las decisiones de inversión

La **Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)** ha publicado este miércoles una sobre la [‘Psicología económica de los inversores’](#). En ella repasa el creciente protagonismo adquirido por el estudio de la psicología aplicada al mundo de las finanzas y de la adopción de decisiones económicas y de inversión.

De manera especial, la guía se ocupa de los sesgos, «es decir, ciertos trucos o atajos mentales que ayudan a simplificar la gran cantidad de procesos mentales que se llevan a cabo constantemente y a hacer más llevadera la vida diaria». Vamos, que la hacen más fácil, pero no necesariamente mejor, porque nos pueden jugar una mala pasada, puesto que, como previene el documento, «llevan a las personas a adoptar decisiones que son previsiblemente equivocadas. En este sentido, la guía de la CNMV, que se apoya en los estudios de autores como **Richard Thaler** o **Daniel Kahneman**, merecedores del premio Nobel de Economía por sus trabajos sobre la aplicación y la relevancia de la psicología en el mundo económico, destaca 10 sesgos que entran en juego a la hora de tomar decisiones de inversión. Son los siguientes:

- 1. Excesos de confianza.** «Es la tendencia a sobreestimar los conocimientos y juicios subjetivos y considerarlos certeros». El riesgo de sesgo reside en que «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».
- 2. Ilusión de control.** La CNMV la define como «la tendencia a sobreestimar que se dispone del control o la posibilidad de influir en algo sobre lo que objetivamente no se tiene ningún control». Y supone una amenaza porque se puede terminar asumiendo «un nivel de riesgo superior al adecuado» por la falsa sensación de que el esquema seguido lo tiene todo ‘bajo control’.
- 3. Confirmación.** «Consiste en interpretar la información recibida o buscar informaciones nuevas de manera que corroboren convicciones o ideas previas». Es decir, el inversor se expone solo a la información que le conviene o que refuerza su posición, obviando otra en sentido contrario que podría ‘abrirle los ojos’.
- 4. Anclaje.** «Es la predisposición a dar más peso a la información obtenida en primer lugar a que a una información nueva que la contradice». Fundamental en el mundo de la inversión, ¿o acaso el gancho de mostrar las rentabilidades pasadas de un producto no deja a todo lo demás en un segundo plano?
- 5. Autoridad.** Descrita por la CNMV como «la tendencia a sobreestimar las opiniones de determinadas personas por el mero hecho de ser quienes son y sin someterlas a un enjuiciamiento previo». Opiniones que pueden ser de un amigo, un familiar o un analista, pero que no son propios y que simplemente se incorporan porque las dice quien las dice.
- 6. Efecto halo.** «Es la predisposición a enjuiciar a una persona o institución sobre la base de una única cualidad positiva o negativa que hace sombra a todas las demás». Como subraya la CNMV, es un sesgo muy presente en el mundo de la inversión, en el que un solo dato puede tener capacidad para eclipsar todos los demás.
- 7. Prueba social.** «Es la tendencia a imitar las acciones que realizan otras personas bajo la creencia de que se está adoptando el comportamiento correcto». Comportamiento de rebaño puro y duro, en el que se sigue la corriente. La potencia de este sesgo da validez al sentimiento contrario

(‘contrarian’), por el cual hay inversores que intentan hacer justo lo contrario de lo que hace la masa.

8. Descuento hiperbólico. «Es la propensión a elegir recompensas más pequeñas e inmediatas frente a recompensas mayores y alejadas en el tiempo». Las recompensas inmediatas tienen una fuerza mental indudable por aquello del más vale pájaro en mano... pero no siempre son las correctas.

9. Aversión a las pérdidas. «Este sesgo hace referencia a la tendencia a considerar que las pérdidas pesan más que las ganancias». Totalmente humano. A nadie le gusta perder su dinero, pero este miedo puede impedir aprovechar las oportunidades existentes y generar una [sensibilidad excesiva hacia el corto plazo y las noticias de última hora](#).

10. Status quo. Según la CNMV, «implica que se tome como punto de referencia la situación actual y cualquier cambio con respecto a este punto se percibe como una pérdida».

11. Predisposición al optimismo. «Se trata de la tendencia a sobreestimar la probabilidad de experimentar situaciones positivas y subestimar las posibilidades de experimentar situaciones negativas».

12. Falacia del coste hundido. «Es el sesgo que lleva a mantener una inversión que ha generado o está generando pérdidas ante el temor a perder lo que ya se ha invertido».

Fuente: <https://www.invertia.com/es/noticias/bolsa/20191023/asi-nos-engana-el-cerebro-los-12-sesgos-que-nublan-nuestras-decisiones-de-inversion-307920>