

Tips para tomar decisiones sanas de inversión



Conocé y evitá los principales errores que cometen muchos inversores al decidir el destino de su dinero.



Utilizar la rentabilidad como primer criterio para seleccionar un producto de inversión.

El rendimiento esperado es uno de los atributos a considerar, pero no el único ni el principal. Entre otras cosas, porque no es independiente: mayor rentabilidad esperada implica mayor volatilidad.



TIP: El primer paso siempre debe ser conocer tu perfil de inversión actualizado: objetivos, tolerancia al riesgo, plazos, etc.



Confiar en las recomendaciones de amigos o familiares.

La inversión que es adecuada para una persona puede no ser para otra. Los consejos de personas no expertas, aunque se hagan con buenas intenciones, pueden traerte consecuencias negativas.



TIP: El asesoramiento profesional te brinda una visión de conjunto de todas las opciones disponibles y te ayuda a elegir la que mejor se adapta a tu perfil de inversión.



Invertir en un producto sin comprender al 100% todas sus características.

No necesitás tener un conocimiento profundo de los mercados, pero sí es indispensable que entiendas la volatilidad del producto y te asegures de que responde a tus objetivos y expectativas.



TIP: Mirá con tu ejecutivo la documentación del producto y consultá TODAS tus dudas antes de firmar.

¿Cómo evitar que las emociones influyan negativamente en tus decisiones de inversión?



Se han realizado numerosas investigaciones sobre los atajos que toma nuestro cerebro para tomar decisiones, en especial las que tienen que ver con el dinero. Ni siquiera los inversores más experimentados están libres de estos sesgos cognitivos y emocionales. Aunque son numerosos, conocer los más relevantes te puede ayudar a invertir mejor tu dinero.



Sesgo de anclaje. La primera información que recibís queda “anclada” en tu cerebro y condiciona tus decisiones, impidiendo que tengas en consideración datos posteriores que puedan contradecir o dar una nueva perspectiva a esa primera información.

Por ejemplo, es habitual que el cerebro retenga el precio que un título tuvo en el pasado, o el precio al que se compró, de forma que las futuras decisiones sobre compra o venta se basen en ese dato “anclado”, sin considerar la evolución del contexto. Otro ejemplo es anclarte en lo que sabés sobre la rentabilidad de un producto y obviar otras informaciones relevantes.



Efecto halo. El efecto halo se produce cuando las cualidades positivas de una persona o empresa nos impiden ver o tomar en consideración la posibilidad de comportamientos o atributos negativos.

En el ámbito de las inversiones, puede que simpatices con una empresa porque patrocina a tu equipo o a tu banda musical favorita, o porque suele aparecer en los medios por temas no relacionados con su actividad. Esto no significa que no sea una inversión interesante, pero sí es necesario que te asegures de que el valor responde a tus objetivos y a tu perfil de inversión.



Sesgo del descuento hiperbólico. A pesar del extraño nombre, el concepto es muy sencillo y nos afecta a todos. Significa que no somos capaces de dar al futuro la misma importancia que al presente, porque lo percibimos como algo remoto e incontrolable. Por eso preferimos las gratificaciones inmediatas, frente a la posibilidad de mayores beneficios dentro de algún tiempo.

En el ámbito de las inversiones se manifiesta, por ejemplo, en la fascinación impulsiva por las promesas de resultados a corto plazo. Por ejemplo, si tenés una cartera diseñada para brindarte rendimientos elevados en el mediano o largo plazo, este sesgo puede llevarte a deshacer tu inversión ante la aparición de una propuesta financiera que te ofrezca resultados más próximos en el tiempo.



Sesgo de aversión a las pérdidas. Está comprobado que los seres humanos sufrimos mucho más por una pérdida de lo que nos alegramos por una ganancia equivalente. Es decir, si caminando por la calle perdés un billete de 1.000 pesos, el disgusto es mucho más intenso que la alegría que sentís al encontrarte 1.000 pesos en el piso. Este sesgo suele afectar en dos sentidos opuestos, pero igualmente perjudiciales.

- El inversor se apresura a vender un título que tiene buenas perspectivas de futuro tan pronto como su precio desciende durante algunos días, perdiendo la ocasión de participar en la recuperación. Suele darse cuando no hay una comprensión clara del funcionamiento de los mercados.
- El inversor se niega a vender un título que acumula pérdidas sostenidas y tiene escasas posibilidades de recuperación, con la infundada esperanza de que las pérdidas no lleguen a concretarse y el precio remonte en el futuro.



Sesgo del rebaño. En psicología social está muy estudiado el efecto de la prueba social: cuando una conducta es habitual entre las personas o el grupo con el que nos identificamos, tendemos a seguirla porque consideramos que es la correcta.

Este sesgo es particularmente alarmante cuando se trata de inversiones, ya que el primer mandamiento del buen inversor es elegir el instrumento más adecuado para su perfil y su situación particular en cada momento. El hecho de que un instrumento o una empresa estén de moda, o de que todo el mundo opine que es una gran inversión, no significa que sea la opción más adecuada para vos. El efecto rebaño está en el origen de muchas burbujas financieras que no han resultado buenas: un gran número de personas se suma a las preferencias generalizadas por una determinada inversión, ignorando otras posibilidades y sin analizar en profundidad los riesgos asociados.



Sesgo de ilusión de control. Como todos los demás, es un sesgo universal: todos pensamos que tenemos influencia o capacidad de maniobra en situaciones sobre las que, en realidad, no tenemos ningún control. Suele estar muy relacionado con el **sesgo del exceso de confianza**.

Cuando se trata de invertir, muchas personas asumen más riesgos de los que su perfil aconsejaría, debido a la explosiva combinación de ambos sesgos: piensan que su análisis y su diligencia al elegir una inversión no dejan espacio para los imprevistos, o que la recomendación de una persona de su confianza es completamente indiscutible. En resumen, piensan que lo tienen todo bajo control. Aunque la información es uno de los principales activos de un inversor, en cualquier ámbito de la vida necesitamos asumir la posibilidad de que se produzcan sucesos fortuitos que alteren por completo nuestras previsiones. Los mercados de valores no son una excepción. ¡De ahí la importancia de diversificar!