

INTRODUCCIÓN

Cada individuo que invierte su dinero en Bolsa tiene a su disposición una multitud de consejos y estrategias de todo tipo, con el fin de ayudarlo a seleccionar los mejores títulos. Análisis fundamental, análisis técnico, análisis gráfico, teoría de la cartera eficiente... todos los instrumentos de los profesionales están actualmente al alcance del accionista. Al mismo tiempo, las fuentes de información sobre las empresas se multiplican mediante la prensa e Internet. Al fin y al cabo, el inversor parece tenerlo todo para triunfar en Bolsa. En fin, casi todo... sólo falla una cosa: **¡él mismo!** Las experiencias de los psicólogos no dejan de demostrar que el inversor no es intelectualmente el individuo plácido y todopoderoso sobre el que se apoya la teoría económica y financiera clásica. Al contrario, resulta que **las decisiones de los inversores suelen fracasar por las emociones y por razonamientos equivocados**. Con lo cual hay que cuestionar el uso que hacen de estos instrumentos puestos en sus manos...

No todo está perdido de antemano, sin embargo. Fruto de las contradicciones entre la economía y de la psicología, ha nacido una nueva corriente de investigación: la **economía especializada en el comportamiento**, que pretende **conciliar los modelos económicos y las observaciones empíricas de los psicólogos**. Esta nueva disciplina, muy dinámica, se consagró en el 2002 al obtener Daniel Kahneman, junto a su cofundador Amos Tversky (hoy fallecido), el premio Nobel de economía.

Todo empieza a finales de los años 60, cuando los dos expertos, psicólogos de la universidad hebraica de Jerusalén, a petición de unos instructores del ejército del aire israelí, analizan la mejor manera de motivar a los jóvenes pilotos para el entrenamiento.

En aquella época, los instructores se sublevaban contra la sabiduría popular que afirma que dar ánimos, da mejores resultados que el castigo. Efectivamente, habían notado que los pilotos a los que reprendían después de un vuelo mediocre mejoraban al siguiente. Por el contrario, los alumnos que habían hecho un buen vuelo y que eran felicitados por ello, bajaban rendimiento en el siguiente vuelo. Para ellos, la conclusión de aquella experiencia era evidente. El hecho es que ignoraban (o se les olvidaba aplicar) el concepto estadístico elemental de regresión hacia la media.

Cuando uno obtiene un resultado muy por debajo de su propio nivel, existe una probabilidad muy importante de que se mejore en la próxima ocasión. Y por el contrario; el que ha conseguido muy buenos resultados, tiene muchas posibilidades de empeorar. No quiere decir que la conclusión de los instructores sea necesariamente errónea; habría que realizar más pruebas para estar seguros. Lo cierto es que el razonamiento que les ha llevado a esta conclusión es engañoso: los hechos observados pueden explicarse por sí solos; sin que sea necesario hacer intervenir a los métodos de motivación. Desde entonces, los dos investigadores no han dejado de interesarse por las « **heurísticas** » de juicio, es decir: **normas no escritas que permiten a los individuos hacerse una idea rápidamente y tomar una decisión**.

Pusieron estas ideas en práctica en Israel y posteriormente en EE-UU, donde sus investigaciones tuvieron el éxito que se merecen, mientras Kahneman enseñaba en Princeton y Tversky en Stanford, hasta su muerte en 1996.

Este nuevo enfoque de los comportamientos económicos iniciado en el último decenio, se extendió al ámbito de las finanzas. Actualmente, la investigación en este campo dispone de una corriente muy dinámica, relacionada con el comportamiento. **La finanza especializada en el comportamiento permite especialmente aclarar lo que motiva las decisiones de los inversores**. Explica cómo, las emociones interfieren en sus decisiones y enumera los vicios de razonamientos más frecuentes.

El objetivo de este libro es proporcionarle al lector las conclusiones más importantes, para la

inversión en Bolsa, haciendo hincapié en **los métodos concretos que permiten tender a una mayor racionalidad**. La obra contiene seis capítulos, en los que se desarrollan seis sesgos psicológicos fundamentales. Cada capítulo nos enseña quién es propenso a dicho sesgo y cómo corregirlo. Teniendo como objetivo la posibilidad de mejorar sus propios resultados...

A modo de preámbulo, le proponemos un cuestionario que le permitirá situar su « **perfil psicológico** » de inversor y orientarse enseguida hacia los capítulos más importantes.

PREÁMBULO

¿Cuál es su perfil psicológico de inversor?

1. Cuestionario

Pregunta 1: ¿Qué cantidad de dinero está usted dispuesto a invertir para adquirir una acción que puede hacerle ganar 200 euros con una probabilidad del 50 % y hacerle perder 100 euros con la misma probabilidad del 50 %?

- a) 0
- b) 100 euros
- c) 50 euros

Pregunta 2: Vende usted sus títulos...

- a) Cuando considera que ya no los necesita en su cartera.
- b) En cuanto hayan perdido el 10 % de su valor.
- c) ¡Nunca! Espera que vuelvan a subir.

Pregunta 3: Si uno de sus títulos baja un poco sin ningún motivo aparente, usted...

- a) Corta enseguida su pérdida.
- b) Refuerza la posición y compra más para volver al punto de equilibrio lo antes posible.
- c) Ignora la situación y espera a que los vientos vuelvan a ser favorables.

Pregunta 4: En su opinión, el mejor inversor es el que...

- a) Tiene la cartera con el mejor resultado.
- b) Nunca ha perdido dinero.
- c) No se pierde nunca un título de los que se disparan.

Pregunta 5: De media, usted conserva una posición más bien...

- a) Un mes.
- b) Un año.
- c) Cinco años.

Pregunta 6: Gestiona usted mismo su cartera porque...

- a) ¡Es más divertido!
- b) Confía en sus propias intuiciones.
- c) Los gastos de gestión de las sociedades son demasiado importantes.

Pregunta 7: ¿Cuántas fuentes de información utiliza para seleccionar sus títulos?

- a) Sólo una. No hay que desparramarse; ¡además las informaciones son caras!
- b) Algunas. Sin concretar.
- c) Una multitud, porque nunca sobra información.

Pregunta 8: A diario usted, más bien...

- a) Tiene suerte.
- b) No tiene suerte.
- c) Ninguna de las dos.

Pregunta 9: Cuando un sector se dispara en la Bolsa, usted...

- a) Dice que no durará.
- b) Pregunta por qué.
- c) Vende títulos de otros sectores para posicionarse.

Pregunta 10: Cuando el mercado baja considerablemente, piensa usted...

- a) Que es el mejor momento para comprar.
- b) Que probablemente estaba “sobrevalorado”, y por lo tanto seguirá bajando.
- c) ¡Qué no entiende nada!

Pregunta 11: En su opinión, ¿qué es lo más justo?

- a) El mercado siempre tiene razón.
- b) El mercado reacciona mal, con exceso y con retraso.
- c) ¡El mercado está loco!

Pregunta 12: En su opinión, la primera cualidad que debe tener un inversor en Bolsa es...

- a) La paciencia.
- b) La capacidad de reacción.
- c) El “autocontrol”.

Pregunta 13: Usted compararía las acciones que están en su cartera con...

- a) Amores de verano. No puede quedarse con ellas más de unos meses.
- b) Amigos de toda la vida. No quiere deshacerse de ellas.
- c) Relaciones del trabajo. Ante ellas, se queda frío como el mármol.

Pregunta 14: Cuando le interesan dos títulos y sólo tiene liquidez para uno...

- a) Elige el que va a comprar, a cara o cruz.
- b) Compra uno al contado, el otro al descubierto. Aunque no sabe cuándo podrá reflotar la posición.
- c) No compra ninguno de los dos y espera una entrada de dinero u otro elemento para decidirse.

Pregunta 15: Cuando ha decidido vender un título...

- a) Lo hace muy rápido.
- b) Espera al primer rebote para hacer la transacción.
- c) Hace una de las dos cosas, según su estado de ánimo.

Pregunta 16: Cuando no sabe qué hacer con uno de sus títulos,

- a) No hace nada, es más razonable.

- b) Lo vende. De ese modo, problema resuelto.
- c) Le pregunta a sus amigos lo que opinan.

Pregunta 17: Cuando ha perdido dinero en un valor...

- a) No vuelve a invertir más en él.
- b) Intenta recuperar el dinero con él lo antes posible.
- c) Le da un vistazo de vez en cuando para ver la evolución de su precio.

Pregunta 18: Si al día siguiente de haber comprado un título, le dan una información que pone en duda su análisis...

- a) Revisa su análisis y, en caso de necesidad, vende el título.
- b) Espera que otra información venga a respaldar una u otra de las posiciones.
- c) Relativiza la importancia de aquella información.

Pregunta 19: Usted piensa que en Bolsa la primera idea...

- a) Siempre es la buena.
- b) Nunca debe ser escuchada.
- c) Es buena muchas veces, cuando se trata de vender y mala cuando se trata de comprar.

Pregunta 20: Para el largo plazo prefiere comprar...

- a) Un título que presenta un PER de 15 cuando su rival directo presenta un PER de 20.
- b) Un título que presenta un PER de 15 cuando desde siempre los PER de su sector están alrededor de 20.
- c) Un título que presenta un PER de 15 cuando el mercado en general, en el mismo momento, se negocia con un PER de 20.

Pregunta 21: Desde hace un tiempo persigue un título cuyo potencial le parece muy importante. Careciendo de liquidez, no ha podido comprarlo pero no ha habido consecuencias porque el precio está indeciso. De repente, el título sube un 10 % y por su parte, ahora sí tiene dinero. ¿Qué hace?

- a) Compra a pesar de la subida.
- b) Espera a que el título vuelva a su nivel habitual para dar una orden compradora.
- c) Se lo piensa.

Pregunta 22: Cuando un título se desploma un 30 % en un día...

- a) Compra, seguro de que se trata de una oportunidad que no hay que perder.
- b) Toma una posición vendedora porque su experiencia le ha demostrado que una caída conlleva muchas veces otra de forma rápida.
- c) Se informa sobre los motivos de su caída para ver si es justa, exagerada o insuficiente.

Pregunta 23: Cuando toma sus posiciones...

- a) Se fija en que ninguna posición tenga un peso demasiado importante.
- b) Se obliga de manera implacable a que cada posición « pese » igual que las demás.
- c) No se fija en el reparto. Un mes puede tener diez posiciones, otro puede tener sólo tres.

Pregunta 24: Si acaba un año en pérdidas...

- a) Opina que tiene que recuperar al año siguiente.
- b) Deja de invertir en Bolsa.
- c) Considera que es anecdótico en comparación con lo que va a ganar.

