



FOTOS DE MIGUEL ACEVEDO RIU Y ARCHIVO

Finanzas del comportamiento

Las personas toman a veces decisiones económicas basadas en percepciones simplistas

Cuando la realidad no es lo que parece

FLORENCIA DONOVAN

LA-NACION

Hablar de las “finanzas del comportamiento” puede no decir demasiado. Sin embargo, hay algunas conductas que seguramente identificarán a muchos. Por ejemplo: un inversor compró una acción que cayó mucho, creído que tarde o temprano tendría que volver a subir a sus valores máximos. Pero nunca sucedió. O cometió un leve (no tan leve) error de cálculo al traducir a pesos una compra que había hecho en dólares. Probablemente, en ese momento, multiplicó la cifra por tres y le agregó un adicional, cuando en realidad a esas alturas el dólar cotizaba más cerca de los cuatro pesos.

Pues ambos ejemplos son materia de estudio de las finanzas del comportamiento (*Behavioral Finance*), una rama de estudio de la economía que busca entender la forma en la que la gente toma decisiones y que contempla la psicología. “Las finanzas del comportamiento lo que aportan es enriquecer el modelo de hombre, buscan entender mejor las decisio-

nes; no sólo no son racionales, sino que tampoco son correctas”, señala Virginia Sarria Allende, profesora del área de Finanzas y miembro del Consejo de Dirección del IAE.

Tanto en el caso del dólar como en el de las inversiones bursátiles, se da lo que las finanzas del comportamiento definen de “anclaje”. “El anclaje o *anchoring*, como se conoce en inglés a la palabra, es una heurística propia del modo de pensar de los seres humanos. ¿Qué es una «heurística»? Es un atajo para realizar estimaciones difíciles o complejas, a través de reglas simples. Ahora bien. Esta regla simplificadora viene con un costo”, explica Miguel Angel Boggiano, profesor de Behavioral Finance de la Universidad de San Andrés. “El costo será que el número que estimemos estará sesgado hacia el número que tengamos anclado [o grabado con mayor claridad] en nuestro cerebro. Por eso, se dice que el *anchoring* es un sesgo cognoscitivo.”

Como el dólar operaba en torno a los tres pesos prácticamente desde que se salió de la convertibilidad, hasta no hace mucho, éste era el valor

que servía de referencia a la mayoría de los argentinos. Pero hoy la divisa ya casi pisa los cuatro pesos. Sin embargo, los ochenta centavos adicionales que tenía el tipo de cambio nominal se traducían en un dólar por lo menos un 25% más caro de lo que estimaba el común de la gente.

De la misma manera, el inversor que compra una acción o un bono porque en su mente tiene anclado un precio mucho mayor, que en el pasado registró, incurre en un error de razonamiento. Las cotizaciones de los activos no dependen sólo de su historial en el mercado, ni tampoco son caprichosas, sino que muchas veces tienen fundamentos detrás que las avalan.

Irrracional, pero no tonto

Pero el fenómeno del anclaje no es sólo aplicable al mundo financiero. No por nada a la hora de vender autos usados o inmuebles, el vendedor siempre pone un precio más alto para ir bajándolo en la negociación. De esta manera, el vendedor “le ancla” al comprador un precio mucho mayor.

“Las finanzas del comportamiento no asumen que el inversor es irracional o tonto, sino simplemente normal. Esto es que comete errores, algunos de ellos de manera repetida y predecible”, aclara Javier Estrada, profesor de IESE Business School en Barcelona y profesor visitante de la Maestría en Finanzas de UTDT. La materia parte de la evidencia de que las personas tienen “imperfecciones de conocimiento” e investiga cómo estas imperfecciones afectan las decisiones del inversor.

Si bien se encuentran los gérmenes de los conceptos más salientes de *Behavioral Economics* y *Behavioral Finance* en economistas clásicos, como Adam Smith o John Maynard Keynes, explica Boggiano, esta rama de la economía creció con fuerza luego de los trabajos de Daniel Kahneman y Amos Tversky, ambos psicólogos, en los años 70.

Por ahora, el problema está planteado, pero no existen fórmulas para evitar los juicios erróneos. Sólo ser conscientes de que aún las decisiones más racionales pueden ser engañosas.