

Finanzas conductuales aplicadas durante la pandemia del SARS-CoV-2



AleJandra Molina Arcia

Estudiante de la Licenciatura en Contaduría en la Facultad de Contaduría y Administración, UNAM

ale.moliarcia@gmail.com

Síntesis

Las finanzas conductuales (*behavioral finances*) estudian que la racionalidad total no se presenta a la hora de tomar decisiones, ya que el humano está lleno de emociones que pueden volver a la persona en un ser irracional.

El 2020 ha sido año que dejó como lección que la pandemia del SARS-CoV-2 cambió la vida cotidiana de todos, causando emociones y escenarios nuevos que no se pueden controlar, influyendo a la hora de tomar decisiones económicas, por lo que es momento de poner en práctica los estudios de esta área para afrontar estos tiempos difíciles.

El comportamiento del ser humano siempre ha sido un objeto de estudio interesante a través de los años, pues se descubren cosas increíbles. Si nos centramos en los estudios del área económica, se hace referencia a la “Teoría de los mercados eficientes”, en la cual se establece que los mercados, al decir que son eficientes, es porque los inversionistas que interactúan en estos son racionales y están bien informados, lo que provoca fácilmente una toma de decisiones y con ello, el verdadero valor de los activos.

Esta teoría “[...] alcanzó su dominio en círculos académicos alrededor de la década de los setenta”¹ y en ella “se fundamenta gran parte de la teoría financiera, considerada como moderna o neoclásica”.²

Nadie desafiaba la teoría anterior hasta 1979, cuando los psicólogos israelíes Daniel Kahneman y Amos Tversky desarrollaron la “Teoría de las expectativas”, que postula lo siguiente:

Observaron que las preferencias de la gente son incoherentes, cuando las mismas opciones se presentan de formas diferentes, lo que ayuda a explicar comportamientos económicos irracionales. Por ejemplo, cuando las personas van a una tienda lejana para obtener descuento por un artículo barato, pero no lo hacen por el mismo descuento en algo caro. También

La pandemia de COVID-19 ha generado cierre de fronteras, indicadores económicos negativos, cierre de muchas empresas y pérdida de miles de empleos

observaron que la reacción ante la pérdida es mucho más intensa que ante la ganancia, lo que originó el concepto de aversión a la pérdida. Se da menos importancia a los resultados meramente probables que a los seguros. Esto explica, porque un jugador con racha perdedora se niega a aceptar la pérdida y sigue apostando, con la esperanza de recuperar lo perdido.³

Con lo anterior, se marca el inicio de la economía conductual y como una de sus ramas de estudio las finanzas conductuales.

Pero, ¿cuál es la definición de finanzas conductuales? Es el estudio que se encarga de los comportamientos de las personas que actúan dentro del ámbito financiero y el efecto que tiene esto en los mercados, interactuando con el área psicológica y sociológica. En las últimas décadas esta área de estudio ha tomado protagonismo porque se da cuenta de que los mercados son ineficientes.

Dentro de su estudio, se estableció que hay una gama de sesgos en el comportamiento del ser humano que influyen en las decisiones cotidianas, muchos de estos se ven de forma más clara cuando hay momentos de mucho estrés y cansancio. A continuación, se mencionan algunos de ellos:

- > **Sesgo de inercia:** tendencia a mantener el estado actual de las cosas, tomándolo como referencia y cualquier cambio que aparezca, se percibe como una pérdida.
- > **Sobrecarga cognitiva:** es el esfuerzo mental y de la memoria que se utiliza por medio del tiempo, y si tiende a ser mucha información la que se tiene, se complicará procesarla, puesto que la atención y memoria son limitadas.
- > Normas sociales no escritas, pero que están presentes en la sociedad
- > **Exceso de confianza:** sobreestimar o exagerar la capacidad de realizar una tarea pendiente.
- > **Exceso de optimismo:** subestimar que algo negativo pasará y estar con la esperanza que todo será positivo.
- > **Aversión a la pérdida:** como ya se mencionó en la teoría de las expectativas, las personas tienen un sentimiento más fuerte cuando se tiene una pérdida que cuando existe un sentimiento de felicidad al obtener ganancia.
- > **Heurística de la representatividad:** es medir la probabilidad de eventos desconocidos mediante otros que se le parecen.
- > **Factores de incomodidad:** sucede muy a menudo cuando no podemos actuar conforme a lo que queremos debido a inconvenientes que se interponen en la decisión.
- > **Inconsistencia temporal:** cambiar de punto de vista conforme pasa el tiempo, es decir, elegir una opción o tener una postura, y en el futuro darte cuenta de lo mal o difícil que puede ser dicha opción y cambia.

Como prueba de que los sesgos se hacen presentes, la humanidad entera enfrenta un gran reto derivado de la aparición del virus SARS-CoV-2. En primera instancia, pone a prueba los sistemas de salud de cada gobierno, ya que controlar un virus desconocido, buscar tratamiento y posteriormente desarrollar una vacuna, lleva tiempo de estudio y un gran peso económico. "Frente a este fenómeno sin precedentes, la racionalidad humana se encuentra distorsionada por la cantidad de información que generan saturación y la incapacidad de analizarla sin precisión ante la incertidumbre de los resultados de las estrategias de seguridad".⁴

La pandemia ha generado cierre de fronteras, indicadores económicos negativos, cierre de muchas empresas y pérdida de miles de empleos.

Se vivió un fuerte impacto durante el mes de marzo de 2020, cuando las Bolsas de Valores globales sufrieron enormes caídas ante la incertidumbre, visualizándose en el cierre de negocios para evitar la circulación del virus. “Hace tres semanas era una mera gripe, hace dos, el cisne negro de 2020, y ahora es un terremoto económico global de una magnitud impredecible”.⁵

En la población mexicana, estas medidas sanitarias ponen en riesgo las finanzas personales; un contexto lleno de preguntas sin respuesta, en el que se ve primero la necesidad económica de salir a trabajar antes que la necesidad de la salud, para lo cual hay que resguardarse en casa. Muchas personas prestan más atención cuando corren noticias de cierre de empresas que de las llamadas “olas de contagio”, las cuales han provocado que los hospitales estén en un alto nivel de ocupación y cada día se informe un alto número de muertes relacionadas con el virus.

Para no ser víctima de las emociones se debe evitar, en la mayor medida posible, que estas influyan en decisiones financieras anticipadas, fijando objetivos a largo plazo y comprometiéndose a ellos. Como lo comenta Hans-Jörg Naumer, Director Global de Mercado de Capitales y Análisis Temático de Allianz Global Investor, es momento adecuado para realizar una asignación estratégica de activos, la cual no se refiere solo a activos financieros, también se incluyen activos inmobiliarios, seguros, la remuneración del trabajo; es decir, todo lo que sea un flujo de ingresos.

Se aconseja acercarse más a los expertos para una mayor asesoría de activos, ya que el artículo 4 de las “Disposiciones de Carácter General aplicables a las entidades financieras y demás personas que proporcionen servicios de inversión”, publicadas en el *Diario Oficial de la Federación*, plantea:

Para la prestación de Asesoría de inversiones las Entidades financieras o los Asesores en inversiones estarán obligados a solicitar la información necesaria para realizar una evaluación sobre la situación financiera, conocimientos y experiencia en materia financiera, así como los objetivos de inversión del cliente respecto de los montos invertidos en la cuenta de que se trate, [...] Adicionalmente, las Entidades financieras y los Asesores en inversiones que proporcionen Asesoría de inversiones deberán efectuar un análisis de cada producto financiero. El resultado del análisis será el perfil del producto financiero, que deberá ser congruente con todos los elementos que lo integran.⁶

Asimismo, conocer cuáles sesgos son más frecuentes en momentos de estrés ayudará a identificarlos y evitará que se realicen, para posteriormente tomar decisiones más coherentes en las inversiones.

Finalmente, tomar importancia al tema del ahorro ayudará a dar un alivio a la hora de enfrentar estas situaciones en el presente o en el futuro.

Con todo lo anterior, se vuelve un reto para los inversionistas salir ilesos de sus decisiones en el presente, las emociones que provocan los mercados bajistas son muy fuertes; en muchas ocasiones, dejan sin buenos cimientos las inversiones y con ello el patrimonio para el futuro.

Es imposible pensar que se puede actuar como un robot, de ahí la importancia del estudio de emociones humanas aplicadas en la vida cotidiana, para no ser tampoco preso de ellas.

La incertidumbre está presente siempre, hoy en día no se conoce lo que pasará mañana, en un mes o en un año y no solo ocurre en tiempos de pandemia. En épocas de mayor tranquilidad, la incertidumbre puede dar un giro enorme a las expectativas que se tienen para un momento determinado.

Examinarse uno mismo, desde la situación económica, emocional y física, controlará mejor los instintos humanos, y con ello, impedir que el patrimonio o la salud misma se ponga en riesgo en estos tiempos de pandemia. ☞

1. Hernández Ramírez, M. (2009). “Finanzas conductuales: un enfoque para Latinoamérica”. *TEC Empresarial*, 3(3), 8-17.

2. *Ibidem*.

3. Garay Anaya, G. (2015). “Las finanzas conductuales, el alfabetismo financiero y su impacto en la toma de decisiones financieras, el bienestar económico y la felicidad”. *Perspectivas*, (36), 7-34. Disponible en: <<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425943146001>>.

4. Pérez Martínez, A. y Rodríguez Fernández, A. (2020). “Economía conductual y COVID-19: Una interpretación social de la realidad”. *Revista de Ciencias Sociales*, XXVI(4), 507-514.

5. Fariza, I. y Gutiérrez, H. (2020, 12 de marzo). “El pánico hundió unas Bolsas en caída libre: el Ibex se desploma un 14,06%, el mayor batacazo de su historia”. *El País*. Disponible en: <<https://elpais.com/economia/2020-03-12/las-bolsas-sufren-en-la-apertura-y-el-ibex-cae-mas-de-un-5.html>>.

6. Secretaría de Gobernación (2015, 9 de enero). “Disposiciones de Carácter General aplicables a las entidades financieras y demás personas que proporcionen servicios de inversión”. *Diario Oficial de la Federación*.

Bibliografía

Naumer, Hans-Jörg (2020, 7 de abril). “Finanzas conductuales en la era del coronavirus”. *Revista Funds Society*. Disponible en: <<https://www.fundssociety.com/es/opinion/al20-finanzas-conductuales-en-la-era-del-coronavirus>>.

Martínez Villarreal, D.; Rojas Méndez, A. M. y Scartascini, C. (2020). “La economía del comportamiento puede ayudar a combatir el coronavirus”. Banco Interamericano de Desarrollo. Disponible en: <<https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/La-economia-del-comportamiento-puede-ayudar-a-combatir-el-coronavirus.pdf>>.