



MODELOS MENTALES EN EL MUNDO DE LA INVERSIÓN

Por **MUNESH MELWANI**, socio-director general de **CROSS CAPITAL**

A menudo se dice que las decisiones de inversión requieren de mucho sentido común. Si bien éste es un atributo que tiene su valor, considero que lo que realmente importa es el modelo mental que una persona haya adoptado, cómo diseña su esquema de pensamiento, cómo enlaza las ideas, cómo las desarrolla y, en definitiva, cómo se mejora en el proceso de toma de decisiones.

Empezamos por entender en qué consisten los modelos mentales. Podemos definirlos como la forma en la que entendemos el mundo, sus conexiones y oportunidades, esto es, cómo simplificamos, cómo elegimos entre diferentes opciones y cómo razonamos nuestras decisiones. Un modelo mental supone una representación de cómo funcionan las cosas y en la medida en que no podemos almacenar todo en nuestras mentes, utilizamos modelos mentales para simplificar lo complejo, ordenar datos y facilitar la toma de decisiones.

Se trata de construir un sistema, una caja de herramientas de calidad, que nos permita mejorar de

forma continuada nuestra habilidad a la hora de actuar en un sentido u en otro— dependiendo de las circunstancias y sobre una variedad de temas distintos. Las herramientas son distintos modelos a tener disponibles en la cabeza, uno para cada situación. Para diseñar este mapa mental conviene conocer los fundamentos de otras disciplinas y así poder entender mejor cómo atajar distintas situaciones.

Los mapas nunca son perfectos, dado que son una muestra de lo que representan y además se circunscriben a un momento concreto y la realidad es cambiante. Otros aspectos y herramientas relevantes a tener en cuenta cuando hablamos

del proceso de pensamiento son los siguientes.

En primer lugar, el círculo de competencia: consiste en ser honestos con nosotros mismos y en reconocer que todos tenemos déficit de conocimientos en determinados temas y entendemos mejor otros.

En segundo lugar, los principios esenciales: se trata de separar las ideas subyacentes de las hipótesis en torno a las mismas, pudiendo de esta forma producir nuevas ideas en torno a la base.

Además, está el pensamiento probabilístico: trata básicamente de combinar la lógica y las matemáti-

En el proceso de diseño del pensamiento también conviene incluir conceptos más propios del campo de la física o de la química, u otros ámbitos como la microeconomía o la psicología

cas para tratar de determinar la ocurrencia de un evento a futuro.

En cuarto lugar, el pensamiento de segundo nivel: se define como una forma de pensamiento más integral, tratando de determinar las ramificaciones de distintos escenarios, yendo más lejos que la mayoría.

Y por último, invertir el pensamiento: en ocasiones es más sencillo abordar el problema desde el final para llegar al origen, ayudando a identificar obstáculos que han podido surgir por el camino.

Adicionalmente, en el proceso de diseño del pensamiento también conviene incluir conceptos más propios del campo de la física o de la química, tales como la relatividad, la reciprocidad, la inercia, la fricción, la velocidad, el apalancamiento, las combinaciones y los catalizadores; o de las matemáticas, tales como la distribución normal, la capitalización compuesta, el muestreo, la aleatoriedad, la reversión a la media, etc. Pero también influyen otros preceptos de otros ámbitos del conocimiento, como pueden ser la microeconomía o la psicología.

Mejorar la toma de decisiones

En realidad, en los colegios no nos enseñan un método para pensar, se puede aprender, pero difícilmente enseñar. Pero ¿cómo podemos aprender a pensar para mejorar nuestra toma de decisiones?

Hay varios estudios, como uno realizado en Stanford, que demuestran que intentar trabajar en formato “multitarea” de la forma más eficaz posible no ayuda a pensar, más bien todo lo contrario. Pensar requiere concentrarse en una cosa empeñando el tiempo suficiente para desarrollar una idea sobre la misma, siendo paciente, realizan-



La psicología inversora juega un papel relevante en los mercados financieros

do conexiones, desplegando todas las herramientas del proceso. Las decisiones reflejan en última instancia el grado de afinamiento del pensamiento. Generalmente, no se toman buenas decisiones cuando se dispone de poco tiempo para pensar. Para pensar mejor, conviene organizar el tiempo de forma que se pueda abordar el tema de forma más integral.

Llevando todo esto al ámbito de la inversión: son pocos los “grandes inversores”, algunos pueden aprender, pero no se les puede enseñar todo. Y es que no todo se puede condensar en un algoritmo y que un ordenador lo procese; de hecho, los grandes inversores también cometen errores, dado que el entorno no se puede controlar y las circunstancias, si bien pueden seguir un mismo patrón, nunca son idénticas.

Es aquí donde entra la psicología inversora, que juega un papel relevante en los mercados financieros. En un mercado eficiente, donde la información es accesible para toda la comunidad inversora, la única forma de batirla por definición es pensando diferente. No obstante, sabemos que, en la práctica, no siempre los mercados son eficientes: a menudo hay sobrevaloración/infravaloración vs el valor intrínseco; en otras ocasiones, hay algún activo financiero que supone un “outlier” en términos de rentabilidad-riesgo, puede ocurrir que haya inversores que pueden batir sistemáticamente a la media.

Para construir un modelo mental robusto e irlo mejorando con el tiempo en términos del grado de acierto en la toma de decisiones de inversión, sin embargo, hay una serie de cualidades que habitualmente se dan en los grandes inversores y que seguro contribuyen positivamente a tal fin: practicar meditación, llevar una vida saludable en la dieta y en el sueño, ejercicio físico y la humildad, aplicándola tanto en el plano personal como profesional.

La psicología inversora es pendular, se mueve del pesimismo al optimismo, de la credulidad al escepticismo, del miedo a la euforia... siempre influye sobre los mercados y nunca ha de ser ignorada. La avaricia, el conformismo, el ego, la sobreconfianza, etc. son intrínsecos a la naturaleza humana. Lo importante es no dejarse llevar por las emociones, sino basarnos en un pensamiento racional.

Sabemos que cuando las tendencias alcistas o bajistas terminan, acaban penalizando a quienes se han incorporado a las mismas de forma tardía... aplicando lo de “tonto el último”, pero en realidad, pone de manifiesto un atributo de los grandes inversores: resistirse y huir de los excesos.

Aprender de los errores es parte del viaje del inversor, que nunca debe perder de vista el horizonte a largo plazo e ir afinando su modelo mental. ■