Machine Translated by Google
RCMOS – Revista Científica Multidisciplinaria El Conocimiento.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Año VI, vol. 2, 2025 | Recepción: 09/05/2025 | Aceptación: 12/05/2025 | Publicación: 15/05/2025

Sesgos conductuales y toma de decisiones de inversión: efectos de la aversión a las pérdidas, el exceso de confianza y el comportamiento gregario.

Sesgos conductuales y toma de decisiones de inversión: efectos de la aversión a las pérdidas, el exceso de confianza y el comportamiento gregario.

Conducta y toma de decisiones en inversiones: efectos de la aversión a la pérdida, el exceso de confianza y el comportamiento grupal.

Enzo Leonardo Tieppo

Licenciado en Ciencias Económicas por la Pontificia Universidad Católica de São Paulo (2007). Máster en Gestión de Recursos Humanos por la Universidad Federal de Santa Catarina (2010). Profesional del sector financiero y de inversiones desde 2007.

RESUMEN

La teoría financiera tradicional modela las decisiones de inversión basándose en agentes que procesan información y eligen alternativas según sus preferencias y limitaciones. Sin embargo, la literatura sobre finanzas conductuales demuestra que los juicios bajo riesgo e incertidumbre pueden exhibir patrones sistemáticos incompatibles con versiones estrictas de racionalidad. Este artículo analiza la aversión a las pérdidas, el exceso de confianza, el efecto disposición, el anclaje y el comportamiento gregario, relacionando estos sesgos con la selección, tenencia y negociación de activos. Se utiliza una revisión narrativa estructurada de la literatura fundamental y contemporánea, incluyendo estudios publicados hasta 2025. El análisis muestra que los sesgos no deben tratarse como explicaciones universales para cualquier comportamiento observado; su identificación depende del diseño empírico, el contexto y las alternativas explicativas. La literatura reciente también investiga cómo las herramientas digitales y la inteligencia artificial pueden alterar la relación entre sesgos y decisiones. Se puede concluir que los procesos de inversión más robustos requieren reglas de decisión, diversificación, documentación de supuestos y mecanismos de revisión capaces de reducir la influencia de juicios inconsistentes, sin presuponer que la tecnología o los modelos eliminen la incertidumbre.

Palabras clave: finanzas conductuales; inversiones; aversión a las pérdidas; exceso de confianza; comportamiento gregario; efecto disposición.

ABSTRACTO

Los modelos financieros tradicionales conciben las decisiones de inversión a través de agentes que procesan información y eligen alternativas según sus preferencias y limitaciones. Sin embargo, la literatura sobre finanzas conductuales demuestra que los juicios bajo riesgo e incertidumbre pueden presentar patrones sistemáticos inconsistentes con las versiones estrictas de la racionalidad. Este artículo examina la aversión a las pérdidas, el exceso de confianza, el efecto disposición, el anclaje y el comportamiento gregario, relacionando estos sesgos con la selección, la tenencia y la negociación de activos. El artículo utiliza una revisión narrativa estructurada de la literatura fundamental y contemporánea, incluyendo estudios publicados hasta 2025. El análisis muestra que los sesgos no deben considerarse explicaciones universales para cada comportamiento observado; su identificación depende del diseño empírico, el contexto y las explicaciones alternativas.
La literatura reciente también investiga cómo las herramientas digitales y la inteligencia artificial pueden alterar la relación entre sesgos y decisiones. El artículo concluye que los procesos de inversión más sólidos requieren reglas de decisión, diversificación, supuestos documentados y mecanismos de revisión que reduzcan los juicios inconsistentes, sin asumir que la tecnología o los modelos eliminan la incertidumbre.

Palabras clave: finanzas conductuales; inversiones; aversión a las pérdidas; exceso de confianza; comportamiento gregario; efecto disposición.

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google
RCMOS – Revista Científica Multidisciplinaria El Conocimiento.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Año VI, vol. 2, 2025 | Recepción: 09/05/2025 | Aceptación: 12/05/2025 | Publicación: 15/05/2025

1. INTRODUCCIÓN

La utilidad esperada y los marcos tradicionales de fijación de precios de activos proporcionan puntos de referencia poderosos para las finanzas.
Se trata de una elección, pero las decisiones observadas con frecuencia presentan regularidades que motivan enfoques conductuales.
Kahneman y Tversky (1979) propusieron la teoría de la perspectiva como un modelo descriptivo de la toma de decisiones.
riesgo, dependencia de referencia resaltada, ponderación de probabilidad no lineal y un valor asimétrico
funcionar en torno a ganancias y pérdidas.
Una implicación de la dependencia de referencia es que la evaluación psicológica de un resultado puede
depende de su posición relativa a un punto de referencia en lugar de depender únicamente de la riqueza final. Esta perspectiva
proporciona una base para futuras investigaciones sobre el comportamiento de inversión, incluida la tendencia a tratar las ganancias
y las pérdidas de manera diferente al decidir si realizar una posición.
Las finanzas conductuales no implican que los inversores sean uniformemente irracionales. Más bien, estudian sistemáticamente
desviaciones, límites al arbitraje, fricciones institucionales y contextos en los que las heurísticas pueden afectar
Decisiones. Barberis y Thaler (2003) organizan esta literatura en torno a creencias, preferencias y mercado.
implicaciones, destacando que las explicaciones conductuales deben estar conectadas a mecanismos explícitos.
Las decisiones de inversión son especialmente adecuadas para este análisis porque combinan incertidumbre,
retroalimentación, información social y elecciones repetidas. Los precios cambian continuamente, el rendimiento puede ser
evaluación en relación con los precios de compra o los índices de referencia, y los inversores están expuestos a narrativas que pueden
reforzar la confianza o la imitación.
El objetivo de este artículo es examinar cómo la aversión a las pérdidas, el exceso de confianza, los efectos de la disposición,
El anclaje y el comportamiento gregario pueden afectar las decisiones de inversión y discutir mecanismos que pueden reducir
su influencia. El análisis combina la investigación fundamental con la evidencia contemporánea a través de
2025 y evita atribuir al autor resultados profesionales no documentados.

2. METODOLOGÍA

Este estudio adopta una revisión bibliográfica narrativa estructurada. El método es apropiado porque
El objetivo es integrar mecanismos teóricos y hallazgos empíricos de estudios que utilizan
experimentos, registros de corretaje, encuestas y datos de mercado en lugar de estimar un nuevo modelo causal.
La revisión prioriza los artículos revisados por pares y las síntesis académicas establecidas que abordan directamente
teoría de la perspectiva, aversión a la pérdida, exceso de confianza, efectos de disposición y comportamiento gregario. La revisión combina
trabajos fundamentales con investigaciones empíricas posteriores y un estudio de 2025 que examina la inteligencia artificial,
decisiones de inversión y sesgos conductuales.
El análisis está organizado por mecanismo en lugar de cronológicamente. Cada sesgo se analiza en términos de

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google

Año VI, vol. 2, 2025 | Recepción: 09/05/2025 | Aceptación: 12/05/2025 | Publicación: 15/05/2025

su definición conceptual, implicaciones observables, evidencia empírica, interpretaciones alternativas y posibles consecuencias para las decisiones de cartera.

Este artículo no utiliza datos primarios, porcentajes inventados ni resultados no documentados de Enzo Leonardo. La actividad profesional de Tieppo. La figura incluida en este artículo es explícitamente conceptual y no representan estimaciones de prevalencia o tamaños del efecto.

Una limitación es que los constructos conductuales pueden operacionalizarse de manera diferente en distintos estudios y poblaciones. En consecuencia, la evidencia de un grupo de inversores o mercado no puede ser automáticamente generalizado a todos los inversores. Por lo tanto, la discusión distingue los mecanismos establecidos de Hallazgos empíricos que dependen del contexto.

3. TEORÍA DE LAS PERSPECTIVAS, PUNTOS DE REFERENCIA Y AVERSIÓN A LAS PÉRDIDAS

Kahneman y Tversky (1979) desarrollaron la teoría de la perspectiva para describir las elecciones en las que se observa El comportamiento violó las predicciones de la teoría de la utilidad esperada. Los resultados se evalúan en relación con un punto de referencia, y la función de valor es generalmente cóncava para ganancias, convexa para pérdidas y más pronunciada para pérdidas más que para ganancias.

Por lo tanto, la aversión a las pérdidas no es equivalente a la aversión al riesgo ordinaria. Se refiere a la asimetría. evaluación de cambios en torno a un punto de referencia. En contextos de inversión, el precio de adquisición, reciente El pico de la cartera, el índice de referencia o la expectativa pueden convertirse en una referencia destacada, aunque la evidencia empírica Es necesario establecer un punto de referencia relevante, en lugar de asumirlo.

Tversky y Kahneman (1992) ampliaron el marco a través de la teoría de la perspectiva acumulativa, incorporando ponderación de probabilidad dependiente del rango y proporcionando una representación más rica de riesgos elección. El desarrollo fortaleció la base teórica para estudiar las decisiones en las que los inversores Probabilidades de sobrepeso o bajo peso.

La aversión a las pérdidas puede influir en el comportamiento de la cartera cuando los inversores evitan materializar pérdidas, cambian el riesgo. tomando como referencia resultados negativos, o enmarcar posiciones por separado en lugar de a nivel de cartera.

Los mecanismos pueden interactuar con los impuestos, los costos de transacción, las creencias y las necesidades de liquidez, por lo que se observa la venta El comportamiento no puede atribuirse automáticamente solo a la psicología.

Desde una perspectiva de gestión de riesgos, el comportamiento dependiente de la referencia importa porque un comportamiento económicamente Un precio de compra histórico irrelevante puede influir en una decisión actual. Un proceso disciplinado puede reducir este efecto al requerir la evaluación de cada posición utilizando el riesgo y el rendimiento esperados a futuro, Contribución a la diversificación e información actualizada.

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google

Año VI, vol. 2, 2025 | Recepción: 09/05/2025 | Aceptación: 12/05/2025 | Publicación: 15/05/2025

4. EFECTO DE DISPOSICIÓN Y DECISIONES DE REALIZACIÓN

Shefrin y Statman (1985) formalizaron la disposición a vender a los ganadores demasiado pronto y a montar a los perdedores demasiado pronto.
largo, vinculando la teoría de la perspectiva, la contabilidad mental, el arrepentimiento y el autocontrol. La hipótesis predice una
Asimetría en el comportamiento de realización en función de si los inversores perciben sus posiciones como ganancias o pérdidas.
Odean (1998) puso a prueba este comportamiento utilizando registros de operaciones y encontró evidencia consistente con los inversores.
obtener ganancias más fácilmente que pérdidas, al tiempo que se examinan explicaciones alternativas. Este estudio es importante.
porque traslada el efecto de disposición de una proposición teórica a un observable conductual en
datos de transacción.

El efecto disposición puede perjudicar la calidad de la decisión cuando se toma la decisión de mantener un activo perdedor.
principalmente por la renuencia a reconocer una pérdida en lugar de expectativas actualizadas. Por el contrario, vender un
Ganador simplemente para asegurar satisfacción psicológica puede eliminar prematuramente un activo cuyo valor esperado
La contribución sigue siendo atractiva.

Sin embargo, los patrones de realización también reflejan consideraciones racionales. Impuestos, liquidez, reequilibrio,
Los costos de transacción, las restricciones de la cartera y la información pueden afectar qué posiciones se venden. Empírico
Por lo tanto, la identificación requiere diseños que puedan distinguir los mecanismos conductuales de estos
alternativas.

Un control práctico consiste en separar el resultado histórico de la tesis de inversión actual. Escrito
Los criterios de entrada, revisión y salida pueden facilitar la determinación de si un inversor conserva un
posición porque sus características esperadas siguen siendo deseables o porque el inversor es
psicológicamente apegados al precio de referencia.

5. EXCESO DE CONFIANZA Y NEGOCIACIÓN

El exceso de confianza se refiere a varios fenómenos relacionados, incluida la precisión excesiva en las creencias,
sobreestimación de la capacidad y autoevaluación excesivamente favorable. En finanzas, estos mecanismos pueden
aumentan las operaciones cuando los inversores creen que sus juicios privados son más precisos de lo que realmente son.
son.

Barber y Odean (2000) examinaron las inversiones en acciones comunes y documentaron que los hogares
Los hogares que operaron más obtuvieron rendimientos netos más bajos que los hogares menos activos en su muestra. Sus resultados
respaldar la proposición de que el comercio excesivo puede imponer costos de rendimiento sustanciales después
gastos de transacción.

Barber y Odean (2001) examinaron más a fondo las diferencias en el comportamiento comercial e interpretaron valores más altos.
comercio por parte de hombres en su muestra a través de un marco de exceso de confianza. Tales hallazgos son poblacionales-

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google
RCMOS – Revista Científica Multidisciplinaria El Conocimiento.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Año VI, vol. 2, 2025 | Recepción: 09/05/2025 | Aceptación: 12/05/2025 | Publicación: 15/05/2025

y específicos del período y no deben generalizarse más allá del contexto estudiado sin información adicional.
evidencia.

El exceso de confianza también puede afectar la diversificación. Un inversor que deposita una confianza excesiva en
Las empresas, sectores, países o pronósticos personales familiares pueden concentrar el riesgo por error.
certeza subjetiva para obtener ventaja informativa. Esto puede interactuar con el sesgo de confirmación cuando
Las pruebas contrarias reciben menos atención.

Los controles contra el exceso de confianza incluyen criterios de decisión predefinidos, rangos de probabilidad explícitos,
Revisión independiente, atribución del desempeño y comparación entre pronósticos y resultados reales.
resultados. Estos mecanismos no eliminan el juicio, sino que crean retroalimentación que puede revelar persistencia.
errores de calibración.

6. Comportamiento de manada e información social

El comportamiento gregario se produce cuando las decisiones se correlacionan porque los agentes responden a las acciones de otros o
información inferida. Debe distinguirse del comercio correlacionado causado por el público común.
información, restricciones similares o fundamentos compartidos. Observar a muchos inversores comprando lo mismo
Un activo no es, por sí solo, prueba de comportamiento gregario.

Banerjee (1992) desarrolló un modelo en el que los agentes racionales pueden seguir decisiones previas incluso
cuando su propia información difiere, generando un comportamiento heredado a través de la inferencia informativa.
Bikhchandani, Hirshleifer y Welch (1992) analizan de manera similar las cascadas de información en secuencias
decisiones.

En los mercados financieros, la información social puede acelerar la difusión de narrativas y generar retroalimentación.
entre los movimientos de precios y la atención de los inversores. Los inversores pueden inferir que otros poseen una mayor capacidad de negociación.
información, especialmente cuando la incertidumbre es alta y la valoración independiente es difícil.

El comportamiento gregario puede reducir la diversificación cuando las carteras convergen hacia activos o temas populares.
también amplifican la rotación cuando los inversores entran y salen de posiciones en respuesta a señales sociales en lugar de
cambios en los flujos de efectivo esperados subyacentes o en los objetivos de la cartera.

La mitigación requiere distinguir la información de la popularidad. comités de inversión y
Los inversores individuales pueden documentar el motivo fundamental de una decisión, identificar qué evidencia
falsificaría la tesis y compararía la posición con los límites de concentración a nivel de cartera antes
actuar en base a narrativas ampliamente compartidas.

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google
RCMOS – Revista Científica Multidisciplinaria El Conocimiento.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Año VI, vol. 2, 2025 | Recepción: 09/05/2025 | Aceptación: 12/05/2025 | Publicación: 15/05/2025

7. ANCLAJE, ENMARCADO Y PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

El anclaje describe la influencia de un valor inicial o una referencia destacada en los juicios posteriores.

En las inversiones, los precios históricos, los objetivos de los analistas, los máximos recientes o las previsiones iniciales pueden convertirse en puntos de referencia.

incluso cuando la nueva información debería modificar sustancialmente la evaluación.

El encuadre se refiere a los cambios en la elección causados por la forma en que se presentan resultados equivalentes.

La investigación teórica demuestra que las descripciones en términos de ganancias o pérdidas pueden afectar las preferencias de riesgo,

ilustrando por qué el formato de presentación puede influir en las decisiones financieras incluso cuando subyacente

Los resultados económicos son comparables.

El anclaje puede interactuar con la aversión a las pérdidas cuando el precio de compra se convierte en la referencia dominante para

decidir si vender. También puede interactuar con el exceso de confianza cuando los inversores no actualizan lo suficiente.

una tesis inicial porque dan demasiada importancia a su juicio previo.

Un proceso de valoración estructurado puede reducir el anclaje al requerir que las estimaciones se reconstruyan a partir de los datos actuales.

entradas en lugar de ajustarse mecánicamente a partir de un objetivo anterior. El análisis de escenarios puede exponer aún más

si las conclusiones dependen desproporcionadamente de una única suposición inicial.

Estos controles no implican que la información histórica sea irrelevante. La distinción radica en el uso.

información previa como evidencia y permitir un valor inicial arbitrario para restringir la actualización. Robusto

La toma de decisiones requiere que el peso asignado a las creencias previas cambie cuando nuevas evidencias lo justifiquen.

revisión.

8 EVIDENCIAS Y AVANCES HASTA 2025

Investigaciones recientes continúan examinando los sesgos conductuales junto con los cambios tecnológicos en

toma de decisiones de inversión. Un estudio de 2025 publicado en el International Journal of Accounting and

La gestión de la información investigó el anclaje, la representatividad, el exceso de confianza, la aversión a las pérdidas,

y el análisis de la composición de la población entre 462 inversores individuales en India mediante un cuestionario estructurado y PLS-SEM.

El estudio, titulado 'La intuición por encima del instinto: el papel de la IA en la racionalización de las decisiones de inversión', examina

La inteligencia artificial como parte de la relación entre los sesgos conductuales y las decisiones de inversión.

Su contribución es contemporánea y específica del contexto: la evidencia de una muestra definida no debería ser

interpretado como prueba universal de que la IA elimina los sesgos de comportamiento.

La aparición de herramientas de inversión asistidas por IA crea una nueva pregunta de investigación en lugar de una definitiva.

solución. Los algoritmos pueden respaldar la consistencia, el procesamiento de información y la comparación de

Existen alternativas, pero sus resultados dependen de los datos, los objetivos, el diseño del modelo y la interpretación del usuario.

Por lo tanto, los errores de comportamiento pueden cambiar en lugar de desaparecer.

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google

Año VI, vol. 2, 2025 | Recepción: 09/05/2025 | Aceptación: 12/05/2025 | Publicación: 15/05/2025

El apoyo a la toma de decisiones contemporáneo debe evaluarse en función de si mejora la calibración,
diversificación, documentación y cumplimiento de las restricciones de riesgo. Un sistema que simplemente aumenta
La confianza en una recomendación podría reforzar el exceso de confianza si los usuarios no entienden
incertidumbre o limitaciones del modelo.

La literatura de 2025, por lo tanto, amplía, en lugar de reemplazar, los fundamentos de las finanzas conductuales. Perspectivas
La teoría, los efectos de disposición, el exceso de confianza y el comportamiento gregario siguen siendo mecanismos útiles, mientras que la tecnología digital
Las herramientas añaden otra capa a través de la cual se filtra la información y se implementan las decisiones.

9 DISCUSIÓN

La literatura revisada muestra que los sesgos conductuales ayudan a explicar las decisiones de inversión recurrentes, pero
No deben usarse como etiquetas post hoc para cada resultado desfavorable. Una inversión perdedora puede
pueden resultar de la incertidumbre más que del sesgo, y una inversión rentable aún puede resultar de una pobreza.
proceso de decisión.

La aversión a las pérdidas y el efecto disposición están estrechamente relacionados, pero son analíticamente distintos. El primero
se refiere a la valoración asimétrica en torno a puntos de referencia; este último describe un patrón de realización que
puede surgir de múltiples mecanismos. Mantener esta distinción mejora tanto el análisis académico como el académico.
y diagnóstico práctico.

La sobreconfianza y la herencia pueden parecer contradictorias porque se enfatiza la fe excesiva en
Una se basa en su propia información, mientras que la otra enfatiza la dependencia de los demás. En la práctica, pueden coexistir.
a través de decisiones o etapas: un inversor puede adoptar con confianza una narrativa socialmente reforzada y luego
subestimar la evidencia en contrario.

Por lo tanto, los controles del proceso de toma de decisiones son más defendibles que los intentos de eliminar los sesgos individuales.
uno por uno. Reglas de diversificación, tesis escritas, criterios de revisión predefinidos, desafío independiente,
El análisis de escenarios y la atribución de desempeño abordan múltiples mecanismos simultáneamente.

La evidencia contemporánea sobre la IA añade una importante salvedad. La tecnología puede estructurar
decisiones y procesar información a escala, pero no elimina el riesgo del modelo, las limitaciones de datos o
interpretación humana. El objetivo debe ser la calidad y la transparencia de las decisiones en lugar de asumir
comportamiento mecánicamente racional.

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google
RCMOS – Revista Científica Multidisciplinaria El Conocimiento.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Año VI, vol. 2, 2025 | Recepción: 09/05/2025 | Aceptación: 12/05/2025 | Publicación: 15/05/2025

FIGURA 1 – MAPA CONCEPTUAL DE LOS SESGOS ANALIZADOS

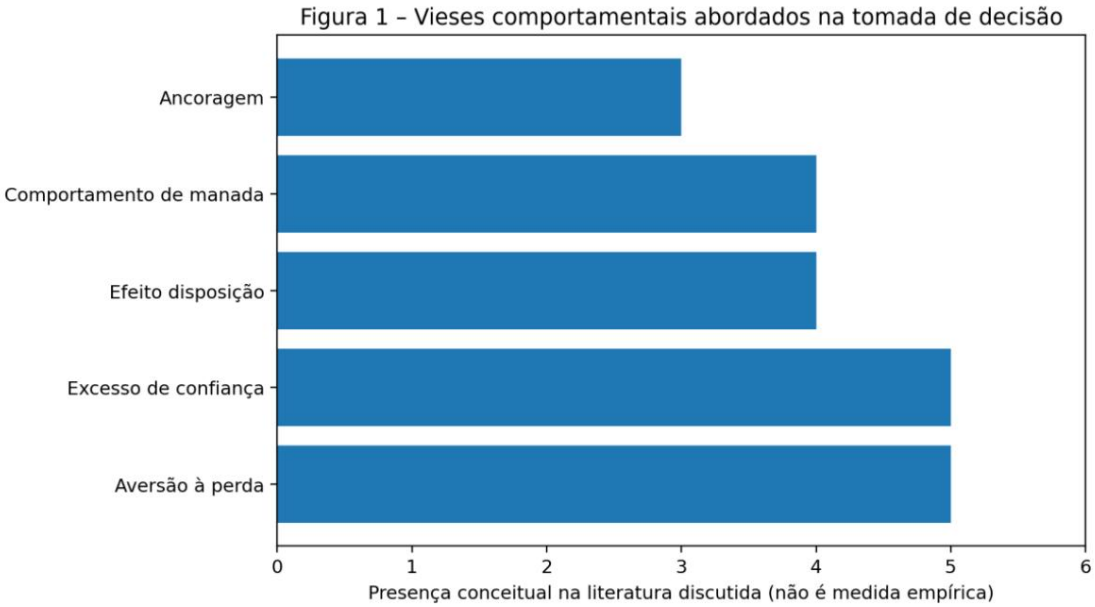


Figura 1 – Sesgos discutidos en el artículo. Las barras son simplemente una representación visual de la presencia

Los valores temáticos no se corresponden con la prevalencia, la frecuencia o el tamaño del efecto.

Fuente: Elaboración propia del autor basada en la bibliografía consultada.

CONCLUSIÓN

Las finanzas conductuales ampliaron el análisis de inversiones al demostrar que las decisiones bajo incertidumbre pueden

muestran patrones sistemáticos que no se capturan completamente con los estrictos criterios de elección racional.

La teoría de la perspectiva estableció la dependencia de la referencia y el tratamiento asimétrico de las ganancias y las pérdidas como

mecanismos centrales descriptivos. Estas ideas ayudan a explicar por qué los precios de compra históricos y otros

Los puntos de referencia pueden influir en las decisiones incluso cuando la información prospectiva debería ser la predominante.

La literatura sobre el efecto de disposición muestra cómo estos mecanismos pueden aparecer en la práctica.

decisiones, al tiempo que se requiere cuidado para distinguir las explicaciones conductuales de los impuestos, la liquidez,

reequilibrio y otros motivos racionales.

Las investigaciones sobre el exceso de confianza muestran que la certeza excesiva puede afectar la intensidad de las operaciones, la concentración,

y cómo los inversores interpretan la información. La implicación práctica no es que las decisiones activas sean

Es inherentemente irracional, pero esa confianza debe calibrarse en función de la evidencia y los resultados.

La investigación sobre el comportamiento gregario también requiere precisión conceptual. El comercio correlacionado puede surgir de fuentes compartidas.

información o restricciones, mientras que el verdadero pastoreo implica dependencia de las acciones de otros o inferidas

Por lo tanto, la gobernanza de las inversiones debería separar la popularidad de la información económica independiente.

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.

Machine Translated by Google

Año VI, vol. 2, 2025 | Recepción: 09/05/2025 | Aceptación: 12/05/2025 | Publicación: 15/05/2025

justificación.

El anclaje y el encuadre demuestran que la presentación de un problema y su punto de partida pueden influir en el juicio.

Reconstruir supuestos, usar escenarios y documentar criterios de decisión puede reducir la dependencia.

sobre valores de referencia arbitrarios.

Las investigaciones realizadas hasta 2025 indican que la inteligencia artificial y el soporte digital para la toma de decisiones se están convirtiendo en...

parte de la agenda de finanzas conductuales. Estas tecnologías pueden mejorar la estructura y la información.

procesamiento, pero no eliminan la incertidumbre, el riesgo del modelo ni la posibilidad de que los usuarios malinterpreten

resultados.

Se puede concluir que una gestión de inversiones sólida desde una perspectiva conductual depende de

menos sobre la pretensión de eliminar los sesgos humanos y más sobre la construcción de procesos capaces de

Detectarlos, limitar sus efectos y hacer que las decisiones sean auditables. Diversificación, reglas explícitas,

Se ofrece una revisión independiente, una actualización rigurosa de los supuestos y una evaluación de los resultados.

Un puente entre la evidencia conductual y la práctica financiera.

REFERENCIAS

BANERJEE, Abhijit V. Un modelo simple de comportamiento heredado. The Quarterly Journal of Economics, vol. 107, n.º 3, págs. 797–817, 1992. DOI: 10.2307/2118364.

BARBER, Brad M.; ODEAN, Terrance. Operar en bolsa es peligroso para su patrimonio: El rendimiento de las inversiones en acciones ordinarias de los inversores individuales. The Journal of Finance, vol. 55, n.º 2, págs. 773-806, 2000. DOI: 10.1111/0022-1082.00226.

BARBER, Brad M.; ODEAN, Terrance. Los chicos son así: Género, exceso de confianza e inversión en acciones comunes. The Quarterly Journal of Economics, vol. 116, n.º 1, págs. 261-292, 2001. DOI: 10.1162/003355301556400.

BARBERIS, Nicholas; THALER, Richard. Un estudio sobre finanzas conductuales. En: CONSTANTINIDES, George M.; HARRIS, Milton; STULZ, René M. (eds.). Manual de economía financiera. Ámsterdam: Elsevier, 2003. v. 1B, p. 1053–1128. DOI: 10.1016/S1574-0102(03)01027–6.

BIKHCHANDANI, Sushil; HIRSHLEIFER, David; WELCH, Ivo. Una teoría de las modas, la costumbre y el cambio cultural como cascadas informativas. Journal of Political Economy, vol. 100, n.º 5, pág. 992–1026, 1992. DOI: 10.1086/261849.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Teoría de la perspectiva: Un análisis de las decisiones bajo riesgo. Econométrica, vol. 47, núm. 2, pág. 263–291, 1979. DOI: 10.2307/1914185.

ODEAN, Terrance. ¿Los inversores se resisten a asumir sus pérdidas? The Journal of Finance, vol. 53, n.º 5, págs. 1775–1798, 1998. DOI: 10.1111/0022-1082.00072.

SHEFRIN, Hersh; STATMAN, Meir. La tendencia a vender demasiado pronto las acciones ganadoras y a mantener demasiado tiempo las perdedoras: teoría y evidencia. The Journal of Finance, vol. 40, n.º 3, págs. 777-790, 1985. DOI: 10.1111/j.1540-6261.1985.tb05002.x.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Avances en la teoría de la perspectiva: Representación acumulativa de la incertidumbre. Journal of Risk and Uncertainty, vol. 5, págs. 297–323, 1992. DOI: 10.1007/BF00122574.

La intuición por encima del instinto: el papel de la IA en la racionalización de las decisiones de inversión. International Journal of Accounting and Information Management, vol. 33, n.º 4, págs. 672–692, 2025. DOI: 10.1108/IJAIM-12-2024-0455.

Este artículo se publica en acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution, que permite el uso, la distribución y la reproducción sin restricciones en cualquier medio, siempre que se cite correctamente la obra original.