

El riesgo que tu cerebro cree que te puede herir (y ya no puede)

Hace más de cincuenta mil años, salir de la cueva era una decisión que podía costarte la vida. Un territorio desconocido significaba depredadores, tribus rivales o morir de frío en la intemperie. El ser humano que sobrevivió no fue el más audaz, fue el más cauteloso. Y esa cautela quedó grabada en nuestro cerebro como una alarma permanente.

El problema es que esa alarma nunca se actualizó. Hoy, cuando piensas en mover tu dinero de un banco a otro, en construir un portafolio con más participación en el mercado accionario, o simplemente en tomar una decisión financiera distinta a la que siempre has tomado, tu cerebro suena la misma alarma que usaba tu ancestro frente a un animal salvaje. La diferencia es que ninguna de estas decisiones te puede matar. En el peor de los casos, te cuesta una transacción. Y en el mejor, te cambia el futuro.

La alarma que nunca se apagó

En una aeronave, existe una advertencia sonora llamada "stall warning" (alarma de pérdida de sustentación). Se activa cuando el avión se acerca a una velocidad peligrosamente baja para mantenerse en vuelo. Es una alarma útil y necesaria... cuando la condición que la origina realmente existe. El problema aparece si un piloto, por costumbre o por miedo, empieza a reaccionar a ruidos que ya no corresponden a un peligro real, y termina por no volar nunca, o volando de forma tan conservadora que nunca llega a ningún destino nuevo.

Así funciona el miedo financiero heredado. Es una alarma biológica real, pero está reaccionando a un peligro de hace cincuenta mil años, no al mercado de hoy.

Por qué perder duele casi el doble de lo que alegra ganar

Aquí hay un concepto que vale la pena entender, porque explica gran parte de por qué la mayoría de la gente se queda en la orilla: se llama **aversión a la pérdida**. En términos simples, significa que el dolor de perder una cantidad de dinero se siente psicológicamente casi el doble de intenso que el placer de ganar esa misma cantidad. Perder mil dólares duele mucho más de lo que alegra ganar mil dólares, aunque en la hoja de cálculo sean exactamente la misma cifra.

Este hallazgo no es una opinión ni una frase motivacional: es uno de los descubrimientos centrales de la llamada "teoría de las perspectivas", desarrollada por los psicólogos Daniel Kahneman y Amos Tversky, trabajo por el cual Kahneman recibió el Premio Nobel de Economía en 2002. Décadas de estudios posteriores han confirmado el mismo patrón en distintos países y culturas.

Piénsalo como un golfista parado en el tee de un hoyo con agua frente al green. El golpe directo al green, bien ejecutado, lo deja a un putt de birdie. Pero el miedo a mojar la bola es tan fuerte que prefiere hacer un "lay up" corto, seguro, casi en cada hoyo de la vuelta. Al final de las dieciocho, ese jugador no perdió pelotas, pero perdió algo más valioso: los golpes que necesitaba para bajar su hándicap. El riesgo calculado, tomado con el palo correcto y el swing entrenado, no es imprudencia, es estrategia.

El costo real de jugar siempre a lo seguro

Esto no se queda en la teoría, tiene un precio medible. DALBAR, firma independiente de investigación financiera que lleva más de treinta años publicando su reporte anual "Quantitative Analysis of Investor Behavior" (QAIB), documentó que en 2024 el inversionista promedio en fondos de acciones obtuvo un rendimiento de 16.54%, mientras que el índice S&P 500 rindió 25.02%. Una brecha de casi 8.5 puntos porcentuales en un solo año, y una de las más amplias de la última década, según el mismo reporte.

¿Por qué ocurre esta brecha si el mercado subió para todos? Porque el inversionista promedio entra y sale en los peores momentos, muchas veces vendiendo justo antes de las semanas de mayor recuperación, empujado por el mismo miedo ancestral, no por análisis.

Es como el capitán que se queda amarrado en el muelle cada vez que el pronóstico anuncia algo de viento. Nunca naufraga, es cierto. Pero tampoco llega nunca a ningún puerto nuevo. Mientras tanto, el capitán que revisó sus cartas náuticas, calibró sus instrumentos y zarpó con el entrenamiento adecuado, ya está llegando a destino.

De prestamista a socio

Muchas personas construyen toda su vida financiera bajo un solo rol: el de **prestamista**. Un certificado de depósito, una cuenta de ahorros, ciertos instrumentos de renta fija, son formas de prestarle tu dinero a un banco o a una institución a cambio de un interés fijo y predecible. No hay nada de malo en esto, cumple un propósito. Pero un prestamista nunca participa del crecimiento de lo que financia.

El otro rol posible es el de **socio**. Cuando inviertes en acciones de una empresa, no le

estás prestando dinero, eres dueño de una parte de ese negocio. Participas de sus utilidades, de su crecimiento y, sí, también de su volatilidad. Los grandes inversionistas y los directores de las empresas más exitosas del mundo no construyeron su patrimonio siendo prestamistas. Lo construyeron siendo socios, y aceptando que el riesgo calculado es el precio de entrada a ese crecimiento.

Volviendo a la aviación: ningún piloto se sube a la cabina sin entrenamiento, sin briefing meteorológico, sin checklist y sin instrumentos calibrados. Pero con toda esa preparación, sí se sube. El riesgo no desaparece, se administra. Esa es exactamente la diferencia entre imprudencia y riesgo calculado, y es la diferencia entre quedarse en tierra toda la vida o llegar a nuevos destinos.

El siguiente paso

Si sientes que tu portafolio actual refleja más el miedo de la cueva que las oportunidades reales de hoy, vale la pena una conversación. No se trata de tomar riesgos por tomarlos, se trata de construir un plan donde el riesgo que asumes esté calculado, alineado con tus metas, y trabajando a tu favor en lugar de mantenerte inmóvil en el muelle.

Conversemos sobre cómo se ve, en tu caso particular, la diferencia entre prestar y ser socio.

Fuentes: Kahneman, D. y Tversky, A., "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk," Econometrica (1979); Premio Nobel de Ciencias Económicas 2002. DALBAR, Inc., "Quantitative Analysis of Investor Behavior" (QAIB), reporte 2025 sobre el año 2024.

The information contained in this blog does not purport to be a complete description of the securities, markets, or developments referred to in this material. The information has been obtained from sources considered to be reliable, but we do not guarantee that the foregoing material is accurate or complete. Any opinions are those of Fernando Campoo and not necessarily those of Raymond James. Expressions of opinion are as of this date and are subject to change without notice. There is no guarantee that these statements, opinions or forecasts provided herein will prove to be correct. Investing involves risk and you may incur a profit or loss regardless of strategy selected, including diversification and asset allocation. Past performance does not guarantee future results. Future investment performance cannot be guaranteed; investment yields will fluctuate with market conditions. Raymond James and its advisors do not offer tax or legal advice.