

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN FINAL

Sesgos del inversor

Autor/es:

Andreotta Martin Alejo. LU 1131461

Bruno Juan Pablo LU. 1124333

Carrera:

Licenciatura en Finanzas

Tutor/a:

Barbieri Santiago

Año:

2026

Índice

Contenido

Dedicatoria.....	4
Resumen	5
Abstract.....	6
Introducción	7
Planteamiento del problema.....	8
Justificación de la investigación	10
Objetivo general y objetivos específicos.....	11
Objetivo general.....	11
Objetivos específicos.....	11
Hipótesis	12
Marco teórico	13
Capítulo 1. Finanzas tradicionales y finanzas conductuales	13
Capítulo 2. Sesgos conductuales en la toma de decisiones de inversión	14
Capítulo 3. Sobrecarga informativa y fuentes de información financiera	18
Capítulo 4. Conocimiento financiero y educación financiera	20
Capítulo 5. Método estructurado de análisis y calidad de las decisiones de inversión	22
Capítulo 6. Decisiones de inversión: Enfoque discrecional vs sistemático	23
Síntesis conceptual y transición metodológica	26
Metodología	27
Enfoque y diseño de la investigación	27
Composición de la muestra.....	27
Fuente de datos e instrumento de recolección	28
Variables de análisis	29
Armado y limpieza de la base de datos	30
Estrategia de análisis de datos	31
Herramientas de análisis.....	32
Validación de la hipótesis	32
Análisis de resultados	33
Resultados de la encuesta	33
Depuración de la base de datos y composición de la muestra	33
Conocimiento financiero.....	34
Sesgos conductuales	35
Sobrecarga informativa.....	36

Proceso estructurado de análisis.....	36
Sesgo por dolarización	37
Calidad de las decisiones de inversión y síntesis integrada	37
Análisis complementario de datos Bloomberg	39
S&P 500 Index	39
Nasdaq-100 Index.....	39
S&P Merval Index	40
VIX Index	41
Síntesis del análisis Bloomberg y vinculación con la hipótesis.....	42
Conclusión	44
Anexos.....	47
Bibliografía.....	78

Dedicatoria

A nuestras familias, por el acompañamiento constante, el esfuerzo y el apoyo brindado a lo largo de todo el recorrido universitario.

A la Universidad Argentina de la Empresa (UADE) y a los docentes de la carrera de Finanzas, por la formación académica recibida y por aportar herramientas fundamentales para el desarrollo de este trabajo.

A nuestro tutor, por su orientación, disposición y acompañamiento durante el proceso de elaboración de la investigación.

A Nicolás Cotic, por su generosidad, predisposición y valioso acompañamiento en el desarrollo de este trabajo, aportando su mirada académica y profesional a lo largo del proceso.

Y a todas las personas que, de una u otra manera, formaron parte de nuestra formación académica y profesional, contribuyendo con experiencias, conocimientos y aprendizajes valiosos.

Resumen

El presente trabajo de investigación analiza cómo los sesgos conductuales, la sobrecarga informativa, el bajo nivel de conocimiento financiero y la ausencia de un método estructurado de análisis influyen sobre la calidad de las decisiones de inversión de los inversores minoristas residentes en el área metropolitana de Buenos Aires (AMBA), Argentina, durante los meses de abril y mayo de 2026.

En un contexto de creciente acceso a información financiera mediante plataformas digitales, redes sociales, aplicaciones de inversión y medios especializados, se busca indagar si una mayor disponibilidad de datos mejora la toma de decisiones o si puede generar confusión, errores e inconsistencias.

Desde un enfoque predominantemente cuantitativo, complementado con elementos cualitativos, la investigación relevará patrones de comportamiento, sesgos frecuentes, formas de acceso a la información y criterios utilizados al invertir. Se espera aportar evidencia útil para las finanzas conductuales y para el diseño de herramientas que favorezcan decisiones más racionales y consistentes.

Palabras clave: inversores minoristas, sesgos conductuales, sobrecarga informativa, conocimiento financiero, decisiones de inversión.

Abstract

This research analyzes how behavioral biases, information overload, the low level of financial knowledge, and the absence of a structured analysis method influence the quality of investment decisions made by retail investors residing in AMBA, Argentina, during April and May 2026.

In a context of increasing access to financial information through digital platforms, social media, investment applications, and specialized media outlets, the study seeks to examine whether greater availability of data improves decision-making or whether it may generate confusion, errors, and inconsistencies.

Using a predominantly quantitative approach, complemented by qualitative elements, the research will identify behavioral patterns, frequent biases, ways of accessing information, and criteria used when investing. The study is expected to provide useful evidence for behavioral finance and for the design of tools that promote more rational and consistent decisions.

Keywords: retail investors, behavioral biases, information overload, financial knowledge, investment decisions.

Introducción

El desarrollo de la presente investigación se centra en analizar cómo los sesgos conductuales, la sobrecarga informativa, el nivel de conocimiento financiero y la ausencia de un método estructurado de análisis influyen sobre la calidad de las decisiones de inversión de los inversores minoristas.

Precisamente, su objetivo es estudiar de qué manera estos factores pueden afectar la toma de decisiones en un contexto donde el acceso a la información financiera se ha ampliado considerablemente a través de plataformas digitales, redes sociales, aplicaciones de inversión y medios especializados. La estructura del trabajo comienza con el planteamiento del problema, la justificación de la investigación, los objetivos y la hipótesis, para luego desarrollar el marco teórico y, posteriormente, la metodología de análisis.

El estudio se enfoca en inversores minoristas residentes en AMBA, Argentina, que operan o hayan operado instrumentos financieros en el mercado local argentino durante el período abril-mayo de 2026. Esta delimitación permite analizar el fenómeno en un contexto concreto, caracterizado por una mayor digitalización del acceso al mercado, abundancia de información financiera y creciente participación de inversores individuales.

La relevancia de la presente investigación dentro del área de las finanzas radica en su contribución a la comprensión de un fenómeno actual: la toma de decisiones de inversión en un contexto de abundante información. Si bien el acceso a datos financieros es cada vez mayor, esto no implica necesariamente que los inversores tomen decisiones más racionales, informadas o consistentes con sus objetivos, horizonte temporal y perfil de riesgo.

Por último, este estudio busca aportar evidencia útil para comprender los factores que pueden deteriorar la calidad de las decisiones de inversión de los inversores minoristas. A su vez, se espera que los hallazgos de la investigación contribuyan al desarrollo de herramientas, criterios y metodologías que favorezcan procesos de inversión más ordenados, racionales y consistentes.

Planteamiento del problema

Desde 2020, el acceso a la información financiera se amplió considerablemente para los inversores minoristas. A través de plataformas digitales, aplicaciones de inversión, redes sociales, medios especializados y distintos canales de comunicación, cualquier persona puede consultar precios de activos, noticias económicas, recomendaciones, análisis y opiniones de mercado en tiempo real. Este escenario generó una transformación en la forma en que los individuos se vinculan con el mercado financiero, ya que invertir se volvió más accesible y la información disponible es cada vez mayor.

Sin embargo, esta mayor disponibilidad de información no garantiza necesariamente una mejor toma de decisiones. En este sentido, Eppler y Mengis sostienen que “Information overload occurs when the supply exceeds the capacity” (p. 327) [la sobrecarga informativa ocurre cuando la oferta supera la capacidad]. De esta manera, cuando el volumen de datos, noticias, opiniones y recomendaciones supera la capacidad de procesamiento del inversor, la información puede dejar de funcionar como una herramienta de análisis y convertirse en un factor de confusión.

A su vez, las decisiones de inversión no dependen únicamente de la información disponible, sino también de la forma en que el inversor la interpreta y utiliza. En este punto, los sesgos conductuales cumplen un rol central. Tversky y Kahneman afirman que “Biases in judgments reveal some heuristics of thinking under uncertainty” (p. 1124) [los sesgos en los juicios revelan algunas heurísticas del pensamiento bajo incertidumbre]. En el ámbito financiero, estos sesgos pueden manifestarse en fenómenos como la sobre confianza, la aversión a las pérdidas, el efecto rebaño o la reacción exagerada frente a noticias del mercado. Estos sesgos pueden llevar al inversor a tomar decisiones alejadas de un análisis racional, especialmente cuando no cuenta con criterios claros para ordenar la información.

También resulta relevante considerar el nivel de conocimiento financiero del inversor y la existencia o ausencia de un método estructurado de análisis. Un inversor con mayor conocimiento puede estar en mejores condiciones de evaluar riesgos, comparar alternativas y definir si una inversión es consistente con sus objetivos, horizonte temporal y perfil de riesgo. En cambio, cuando el conocimiento financiero es bajo o heterogéneo, y no existe un proceso ordenado para decidir, la inversión puede quedar más expuesta a emociones, modas, recomendaciones

externas o decisiones de corto plazo.

En esta investigación, la calidad de la decisión de inversión se entenderá como el grado en que la elección del inversor minorista responde a un proceso racional, informado y consistente con sus objetivos, horizonte temporal y perfil de riesgo. Esta calidad se refleja en la existencia de análisis previo, evaluación de alternativas, consideración de los riesgos, utilización de información pertinente y menor presencia de impulsividad o dependencia exclusiva de factores externos al juicio propio.

En base a lo expresado, el problema central de esta investigación se encuentra en comprender por qué, aun en un contexto de abundante información financiera y facilidad de acceso al mercado, los inversores minoristas no siempre logran tomar decisiones de inversión racionales, consistentes y alineadas con sus objetivos. Por ello, el trabajo busca analizar de qué manera los sesgos conductuales, la sobrecarga informativa, el nivel de conocimiento financiero y la ausencia de un método estructurado de análisis influyen sobre la calidad de las decisiones de inversión de los inversores minoristas residentes en AMBA, Argentina, durante el periodo abril-mayo de 2026.

A partir de este problema, surgen las siguientes preguntas de investigación:

1. ¿En qué medida los sesgos conductuales, la sobrecarga informativa, el nivel de conocimiento financiero y la ausencia de un método de análisis afectan la calidad de las decisiones de inversión de los inversores minoristas residentes en AMBA durante abril-mayo de 2026?
2. ¿Cómo influye la exposición a redes sociales, medios digitales y opiniones de terceros en las decisiones de inversión de los inversores minoristas?
3. ¿Cómo se relacionan la sobre confianza y la percepción subjetiva de conocimiento con la toma de decisiones ineficientes?
4. ¿Qué características debería tener un método estructurado de análisis para contribuir a decisiones de inversión más racionales y consistentes?

Justificación de la investigación

La presente investigación se justifica por la necesidad de comprender con mayor profundidad cómo deciden los inversores minoristas en un contexto financiero cada vez más complejo.

El mercado de capitales argentino ha incorporado una mayor cantidad de participantes individuales, impulsados por la digitalización, la facilidad operativa y el interés creciente por proteger o incrementar el valor de sus ahorros. Sin embargo, este crecimiento no siempre estuvo acompañado por un desarrollo equivalente de conocimientos financieros, criterios de análisis o procesos ordenados de decisión.

Desde el punto de vista académico, el trabajo busca aportar al campo de las finanzas conductuales mediante el estudio de factores que pueden afectar la racionalidad del inversor. Si bien existe literatura sobre sesgos conductuales, educación financiera y toma de decisiones, estos temas se han abordado de manera independiente, motivo por el cual resulta relevante analizar estos elementos en conjunto y aplicados a inversores minoristas del contexto argentino. De esta manera, la investigación permite observar cómo interactúan variables conductuales, informativas y metodológicas dentro de un mismo proceso de inversión.

Desde el punto de vista práctico, los resultados pueden ser útiles para asesores financieros, sociedades de bolsa, plataformas de inversión e instituciones educativas. Identificar qué factores deterioran la calidad de las decisiones puede contribuir al diseño de herramientas de diagnóstico, contenidos de educación financiera y metodologías simples que ayuden al inversor a ordenar su análisis antes de operar.

En este sentido, el estudio no solo busca describir un comportamiento, sino también generar información aplicable para mejorar la toma de decisiones de inversión.

La investigación también resulta pertinente por el contexto argentino, donde los inversores minoristas suelen tomar decisiones en un entorno marcado por volatilidad, inflación, incertidumbre cambiaria y fuerte presencia del dólar como referencia de valor. Estas condiciones pueden intensificar ciertos comportamientos, como la búsqueda de refugio, la reacción rápida frente a noticias

o la dependencia de recomendaciones externas. Por ello, estudiar este fenómeno en AMBA durante el periodo de abril-mayo de 2026 permite abordar una realidad concreta y actual.

En síntesis, este trabajo se considera relevante porque busca generar evidencia sobre un problema frecuente en la práctica financiera: la dificultad de tomar decisiones de inversión racionales, informadas y consistentes. Su aporte esperado consiste en contribuir tanto al desarrollo académico de las finanzas conductuales como a la elaboración de criterios y herramientas que favorezcan mejores procesos de inversión para los participantes minoristas del mercado.

Objetivo general y objetivos específicos

Objetivo general

Analizar la influencia de los sesgos conductuales, la sobrecarga informativa, el nivel de conocimiento financiero y la ausencia de un método estructurado sobre la calidad de las decisiones de inversión de los inversores minoristas, en el mercado local argentino BYMA (Bolsas y Mercados Argentinos), residentes en AMBA, Argentina durante el período abril 2026 – mayo 2026.

Objetivos específicos

1. **Identificar** los principales sesgos conductuales que inciden en la toma de decisiones de inversión de los inversores minoristas.
2. **Describir** las principales fuentes de información utilizadas por los inversores minoristas y el modo en que procesan la información financiera disponible al momento de invertir.
3. **Analizar** la incidencia del nivel de conocimiento financiero y de la utilización de métodos de análisis sobre la calidad de las decisiones de inversión.

Hipótesis

La calidad de las decisiones de inversión de los inversores minoristas residentes en AMBA se ve afectada negativamente por la presencia de sesgos conductuales, la sobrecarga informativa, el bajo nivel de conocimiento financiero y la ausencia de métodos estructurados de análisis, que lo alejan de sus objetivos de inversión y perfil de riesgo.

Marco teórico

Capítulo 1. Finanzas tradicionales y finanzas conductuales

Para comprender la toma de decisiones de inversión de los inversores minoristas resulta necesario partir de la diferencia entre el enfoque tradicional de las finanzas y el enfoque propuesto por las finanzas conductuales. La teoría financiera tradicional, planteada por Harry Markowitz en 1952, se apoya, en términos generales, en el supuesto de que los agentes económicos actúan de manera racional, procesan correctamente la información disponible y toman decisiones orientadas a maximizar su utilidad esperada. Bajo esta perspectiva, los mercados tienden a reflejar la información disponible en los precios de los activos y los inversores deciden en función de criterios objetivos de riesgo y rendimiento.

Dentro de esta visión, la hipótesis de los mercados eficientes desarrollada por Fama (1970) sostiene que “a market in which prices always fully reflect available information is called efficient” (p. 383) [Un mercado donde los precios siempre reflejan toda la información disponible es un mercado eficiente]. En consecuencia, si los inversores procesaran la información de manera racional y homogénea, las oportunidades de obtener beneficios extraordinarios de forma sistemática serían limitadas, salvo que se asumiera un mayor nivel de riesgo. Este enfoque permitió construir gran parte de la teoría financiera moderna, especialmente en lo referido a valuación de activos, diversificación, riesgo y rendimiento esperado.

Sin embargo, la experiencia observada en los mercados financieros muestra que los inversores no siempre se comportan de acuerdo con estos supuestos. En la práctica, muchas decisiones de inversión se encuentran atravesadas por emociones, percepciones subjetivas, errores de interpretación y limitaciones cognitivas. En este sentido, las finanzas conductuales surgen como un campo que incorpora aportes de la psicología al análisis financiero, con el objetivo de explicar por qué los individuos pueden apartarse de la racionalidad plena al momento de tomar decisiones bajo incertidumbre.

Un antecedente relevante para comprender este enfoque es el concepto de racionalidad limitada desarrollado por Simon (1957).

“The capacity of the human mind for formulating and solving complex problems is very small compared with the size of the problems whose solution is required for objectively rational behavior in the real world—or even for a reasonable approximation to such objective rationality”. (Simon,1957, 198).

[La capacidad de la mente humana para formular y resolver problemas complejos es demasiado pequeña comparada con el tamaño de los problemas cuya solución es requerida conforme el comportamiento racional objetivo del mundo real].

Desde esta perspectiva, los individuos no cuentan con capacidades ilimitadas para procesar información ni para evaluar todas las alternativas posibles. Por ello, en lugar de tomar decisiones óptimas, muchas veces toman decisiones satisfactorias dentro de las restricciones cognitivas, informativas y temporales que enfrentan. Esta idea resulta especialmente importante para analizar el comportamiento de los inversores minoristas, quienes suelen decidir en contextos de incertidumbre, abundancia de información y limitada capacidad de análisis.

A su vez, autores como Shiller (2000) plantean que los mercados financieros se encuentran fuertemente influenciados por factores psicológicos, sociales y emocionales, por lo que los precios no siempre reflejan exclusivamente los fundamentos económicos subyacentes. Desde esta mirada, los precios financieros no dependen únicamente de fundamentos económicos, sino también de expectativas, narrativas, comportamientos colectivos y reacciones de los inversores frente a determinados eventos. Esto resulta particularmente relevante en contextos donde la información circula rápidamente a través de redes sociales, medios digitales y plataformas de inversión.

En conjunto, estos aportes permiten establecer que la toma de decisiones de inversión no puede comprenderse únicamente desde una perspectiva racional tradicional. Para analizar el comportamiento de los inversores minoristas, resulta necesario incorporar factores conductuales, cognitivos e informativos que pueden influir en la forma en que los individuos interpretan la información, evalúan alternativas y seleccionan instrumentos financieros. Por ello, las finanzas conductuales constituyen el punto de partida teórico de esta investigación.

Capítulo 2. Sesgos conductuales en la toma de decisiones de inversión

A partir de los desarrollos de las finanzas conductuales, se ha identificado una serie

de sesgos que pueden afectar sistemáticamente la toma de decisiones de los inversores. Los sesgos conductuales pueden entenderse como patrones de pensamiento o comportamiento que llevan a los individuos a cometer errores de juicio de manera recurrente. En el ámbito financiero, estos sesgos pueden modificar la percepción del riesgo, la evaluación de la rentabilidad esperada y la selección de alternativas de inversión.

Tversky y Kahneman (1974) explican que “People rely on a limited number of heuristic principles which reduce the complex tasks of assessing probabilities and predicting values to simpler judgmental operations.” (p. 1124) [Las personas suelen confiar en heurísticas que reducen las tareas complejas de evaluar probabilidades y predecir valores para realizar operaciones más simples basadas en su juicio]. Estas reglas pueden ser útiles porque permiten reducir el esfuerzo cognitivo, pero también pueden generar errores sistemáticos. En el caso de las inversiones, el uso de atajos mentales puede llevar al inversor a sobrevalorar cierta información, ignorar riesgos relevantes o tomar decisiones impulsivas frente a movimientos recientes del mercado.

Uno de los sesgos más relevantes en el ámbito financiero es la sobre confianza. Este sesgo se presenta cuando el inversor sobreestima su conocimiento, su capacidad de análisis o su habilidad para anticipar movimientos del mercado. Barber y Odean (2001) señalan que “overconfident investors will trade too much” (p. 289) [los inversores con exceso de confianza tienden a operar demasiado], lo que puede aumentar los costos de transacción y deteriorar el rendimiento neto de sus inversiones. En el caso de los inversores minoristas, la sobreconfianza puede manifestarse en decisiones basadas en intuiciones personales, recomendaciones informales o creencias de control sobre resultados inciertos.

En la misma línea, Kahneman y Tversky (1979), a partir de la teoría prospectiva, cuestionan la idea de que los individuos evalúan las ganancias y pérdidas de manera perfectamente racional. Plantean que “The aggravation that one experiences in losing a sum of money appears to be greater than the pleasure associated with gaining the same amount.” [El agravamiento que uno experimenta al perder una suma de dinero parece ser mayor al placer asociado al ganar la misma cantidad de dinero]. (p.279). Según este enfoque, las pérdidas generan un impacto psicológico mayor que las ganancias de igual magnitud. En el plano financiero, esto puede llevar a que los inversores mantengan activos perdedores durante más tiempo del conveniente, con la esperanza de recuperar el valor

perdido, o que eviten tomar decisiones necesarias por temor a reconocer una pérdida.

Odean (1998) documenta este comportamiento al observar que muchos inversores venden activos ganadores demasiado rápido y conservan activos perdedores por más tiempo.

“Investors may rationally, or irrationally, believe that their current losers will in the future outperform their current winners. They may sell winners to rebalance their portfolios. Or they may refrain from selling losers due to the higher transaction costs of trading at lower prices.” (Odean, T. ,1998, p. 1775-1776).

[Los inversores pueden creer de manera racional o irracional que sus activos perdedores superaran a sus activos ganadores en el futuro. Por esto puede que vendan activos ganadores para rebalancear su portafolio o incluso abstenerse de vender activos perdedores debido al elevado costo de transacción por vender a precios más bajos].

Otro factor que resulta importante considerar es el efecto rebaño. Este sesgo se produce cuando los individuos tienden a imitar las decisiones de otros participantes del mercado, especialmente en contextos de incertidumbre. Bikhchandani, Hirshleifer y Welch (1992) llaman a este comportamiento como “cascada informativa” y explican que puede surgir cuando los agentes consideran que las acciones de los demás contienen información relevante.

En tal sentido, formulan que “An informational cascade occurs when it is optimal for an individual, having observed the actions of those ahead of him, to follow the behavior of the preceding individual without regard to his own information” (p. 992) [Una cascada informativa ocurre cuando un individuo considera óptimo, luego de haber observado las acciones de aquellos a su alrededor, seguir el comportamiento del individuo precedente sin considerar su propia información]. En el caso de los inversores minoristas, el efecto rebaño puede manifestarse en la compra de activos populares, el seguimiento de recomendaciones virales o la adopción de decisiones basadas en lo que “hace la mayoría”, sin un análisis propio suficiente.

Otro sesgo frecuente es el sesgo de disponibilidad, el cual es abordado por Tversky, A., & Kahneman, D. (1973) donde exponen que “A person is said to employ the availability heuristic whenever he estimates frequency or probability by

the ease with which instances or associations could be brought to mind.” (p. 208) [Una persona utiliza la heurística de disponibilidad cuando evalúa la frecuencia o la probabilidad de un evento basándose en la facilidad con la que ejemplos, casos o asociaciones vinculadas a dicho evento pueden ser evocados en su memoria]. Un ejemplo del presente sesgo podría ser el caso donde una noticia reciente sobre una empresa, una fuerte suba de un activo o una opinión difundida en redes sociales pueden influir de manera desproporcionada en la decisión de inversión. Esto puede llevar a sobrerreaccionar frente a eventos de corto plazo y a una evaluación incompleta del riesgo.

Asimismo, el sesgo de confirmación puede afectar la calidad del proceso decisorio. Este sesgo se presenta cuando el inversor busca, interpreta o recuerda información que confirma sus creencias previas, mientras minimiza o descarta aquella que las contradice. En tal sentido, R. S. Nickerson (1998) plantea que “People tend to seek information that they consider supportive of favoured hypotheses or existing beliefs, and to interpret information in ways that are partial to those hypotheses or beliefs.” (p. 177) [Las personas tienden a buscar información la cual consideran que respalda hipótesis favorecidas o creencias existentes, e interpretan dicha información de forma parcial con esas hipótesis o creencias]. En consecuencia, el inversor puede reforzar una decisión ya tomada en lugar de evaluar objetivamente la información disponible. Este comportamiento puede resultar especialmente problemático en entornos digitales, donde los algoritmos y comunidades de opinión pueden exponer al individuo a contenidos alineados con sus preferencias previas.

En el contexto argentino, también resulta pertinente considerar la preferencia por activos percibidos como refugio, especialmente el dólar. Si bien la búsqueda de cobertura frente a la inflación o la incertidumbre cambiaria puede tener fundamentos racionales, también puede transformarse en un sesgo cuando el inversor elige dolarizarse de manera automática, sin evaluar alternativas, horizonte temporal, riesgo, rendimiento esperado o necesidades concretas. Esta conducta puede influir en la forma en que los inversores minoristas procesan la información y toman decisiones en el mercado local.

En el contexto argentino, también resulta pertinente considerar la preferencia por determinados activos percibidos como refugio de valor, especialmente el dólar estadounidense. En su estudio reciente titulado “Aguinaldo: cambios en la macro y decisiones micro en el tiempo”, Damian Di Pace (2026) analiza el destino que los argentinos han dado al aguinaldo desde el año 2021, con el objetivo de comparar

su utilización a lo largo de diferentes etapas y ciclos económicos.

Los resultados muestran que, a pesar de los cambios macroeconómicos observados durante el período analizado, la compra de dólares se ha mantenido de manera consistente como la principal opción de inversión, superando alternativas como los depósitos a plazo fijo, las acciones y los fondos comunes de inversión. Asimismo, en los años 2021, 2022 y 2024, el dólar fue considerado la alternativa preferida incluso por encima del pago de deudas, el consumo inmediato y la planificación de vacaciones.

Estos resultados sugieren una marcada preferencia de los inversores argentinos por activos percibidos como resguardo de valor, aun en contextos económicos cambiantes. Sin embargo, si bien la búsqueda de cobertura frente a la inflación o la incertidumbre cambiaria puede tener fundamentos racionales, también puede transformarse en un sesgo cuando el inversor elige dolarizarse de manera automática, sin evaluar alternativas, horizonte temporal, riesgo, rendimiento esperado o necesidades concretas. Esta conducta puede influir en la forma en que los inversores minoristas procesan la información y toman decisiones en el mercado local.

Capítulo 3. Sobrecarga informativa y fuentes de información financiera

El avance de la digitalización financiera modificó profundamente la forma en que los inversores acceden a la información. En la actualidad, un inversor minorista puede consultar cotizaciones, noticias, informes, opiniones, recomendaciones y contenido educativo desde distintas plataformas y en tiempo real. Esta mayor disponibilidad de información podría interpretarse como un elemento positivo para la toma de decisiones. Sin embargo, la abundancia de datos no garantiza necesariamente una mejora en la calidad de las decisiones de inversión.

El concepto de sobrecarga informativa hace referencia a una situación en la cual la cantidad de información disponible supera la capacidad del individuo para procesarla de manera adecuada. En este sentido, Miller (1956) ya señalaba la existencia de límites en la capacidad humana para manejar información simultáneamente. Cuando esos límites se ven superados, el proceso de decisión puede verse afectado, ya que el individuo enfrenta dificultades para seleccionar, jerarquizar e interpretar la información relevante.

Eppler y Mengis (2004) desarrollan la idea de que la sobrecarga informativa se produce cuando el volumen de información excede la capacidad de procesamiento del individuo, reduciendo la calidad de las decisiones. En estos casos, el decisor puede recurrir a atajos mentales, simplificaciones o señales externas para resolver la situación. En el caso de los inversores minoristas, esto puede traducirse en decisiones basadas en titulares, recomendaciones de terceros, contenido viral o movimientos recientes de precios, en lugar de un análisis integral.

Partiendo de esta idea, Bawden y Robinson (2009) definen concretamente la sobrecarga informativa como “Information overload occurs when the amount of input to a system exceeds its processing capacity.” (p. 183) [La sobrecarga informativa ocurre cuando la cantidad de información que recibe un sistema excede su capacidad de procesarla] y la describen como uno de los problemas derivados de la abundancia de información en la sociedad contemporánea.

En virtud de ello, señalan que “more information does not necessarily lead to better decisions” (p. 180), [Mayor información no resulta necesariamente en la toma de mejores decisiones]. Haciendo referencia a que contar con más datos no siempre mejora el conocimiento disponible, ya que el exceso de información puede generar confusión, ansiedad y dificultad para distinguir entre información útil e irrelevante. En el ámbito financiero, esta situación se vuelve especialmente importante debido a la velocidad con la que circulan las noticias y opiniones de mercado.

Las fuentes de información financiera utilizadas por los inversores minoristas también resultan relevantes. No todas las fuentes poseen el mismo nivel de calidad, profundidad o confiabilidad. Los informes profesionales, los estados contables, los comunicados oficiales y las plataformas de datos financieros pueden ofrecer información más estructurada, mientras que las redes sociales, foros, influencers o grupos informales pueden presentar opiniones parciales, incompletas o no verificadas. Esto no implica que toda información proveniente de medios digitales sea incorrecta, sino que requiere mayor capacidad de evaluación crítica por parte del inversor.

En este sentido, la exposición a redes sociales y medios digitales puede tener efectos ambiguos. Por un lado, facilita el acceso a información, educación financiera y experiencias de otros inversores. Por otro lado, puede aumentar el riesgo de decisiones impulsivas, efecto rebaño, ansiedad informativa o

dependencia de opiniones externas. La velocidad de circulación de contenidos puede presionar al inversor a tomar decisiones rápidas, especialmente cuando se presentan oportunidades como urgentes o cuando se difunden narrativas de ganancias extraordinarias.

Jacoby (1984) plantea que el exceso de información puede generar confusión y afectar la precisión de las decisiones. Aplicado al campo financiero, esto permite comprender por qué un inversor puede tener acceso a muchos datos y aun así tomar una decisión de baja calidad. La dificultad no se encuentra únicamente en conseguir información, sino en identificar cuál es pertinente, cómo interpretarla y cómo integrarla dentro de un proceso de análisis coherente.

Por lo tanto, la sobrecarga informativa constituye una variable central para esta investigación. En un contexto de abundante información financiera, la calidad de la decisión de inversión depende no solo del acceso a datos, sino también de la capacidad del inversor para filtrarlos, ordenarlos y utilizarlos de manera consistente con sus objetivos, horizonte temporal y perfil de riesgo.

Capítulo 4. Conocimiento financiero y educación financiera

El conocimiento financiero constituye otro factor relevante para comprender la toma de decisiones de inversión. En términos generales, puede definirse como la capacidad de comprender conceptos financieros básicos y aplicarlos en la toma de decisiones económicas. En el caso de los inversores minoristas, este conocimiento incluye nociones vinculadas con riesgo, rentabilidad, diversificación, inflación, horizonte temporal, liquidez, volatilidad, instrumentos financieros y perfil de riesgo.

Lusardi y Mitchell (2014) destacan que la educación financiera es un determinante clave para la toma de decisiones financieras. En tal sentido, los individuos con mayores niveles de conocimiento financiero suelen estar en mejores condiciones para planificar, evaluar alternativas, comprender riesgos y evitar errores básicos. En el ámbito de las inversiones, esto puede traducirse en una mayor capacidad para seleccionar instrumentos adecuados, diversificar carteras y evitar decisiones puramente impulsivas.

Sin embargo, el conocimiento financiero no debe entenderse como una garantía absoluta de decisiones óptimas. Si bien puede mejorar la capacidad de análisis del

inversor, no elimina por completo la influencia de los sesgos conductuales. Un individuo con formación financiera también puede experimentar sobreconfianza, aversión a las pérdidas, sesgo de confirmación o reacción exagerada frente a noticias. Por ello, la educación financiera debe ser considerada como un factor necesario, pero no suficiente, para asegurar decisiones de inversión de calidad.

Van Rooij, Lusardi y Alessie (2011) muestran que la educación financiera se relaciona con una mayor participación en los mercados financieros. Esto sugiere que los individuos con mayores conocimientos tienden a involucrarse más en decisiones de inversión. Sin embargo, participar en el mercado no implica necesariamente tomar decisiones adecuadas. La calidad de la decisión dependerá también de la forma en que el inversor procese la información y de los criterios que utilice para evaluar alternativas.

Fernandes, Lynch y Netemeyer (2014) señalan que los efectos de la educación financiera sobre el comportamiento pueden ser limitados si no se acompañan de herramientas prácticas, hábitos y procesos de decisión. Esta idea resulta relevante para la presente investigación, ya que permite vincular el conocimiento financiero con la necesidad de contar con un método estructurado de análisis. No alcanza con saber conceptos financieros de manera aislada; es necesario aplicarlos dentro de un proceso ordenado al momento de invertir.

En el caso de los inversores minoristas, el nivel de conocimiento financiero puede influir en la forma en que se interpreta la información disponible. Un inversor con mayores herramientas conceptuales puede distinguir mejor entre fuentes confiables y opiniones informales, comprender la relación entre riesgo y rendimiento, evaluar la conveniencia de un instrumento según su horizonte temporal y evitar decisiones basadas exclusivamente en emociones o modas. En cambio, un bajo nivel de conocimiento financiero puede aumentar la dependencia de terceros y la vulnerabilidad frente a recomendaciones no verificadas.

En consecuencia, el conocimiento financiero ocupa un lugar central dentro del proceso de toma de decisiones. Su importancia radica en que permite al inversor transformar información disponible en análisis útil. Sin embargo, para que ese conocimiento contribuya efectivamente a mejorar la calidad de las decisiones, debe combinarse con disciplina, criterios de evaluación y un método estructurado que permita ordenar el proceso de inversión.

Capítulo 5. Método estructurado de análisis y calidad de las decisiones de inversión

La existencia de un método estructurado de análisis constituye un elemento clave para mejorar la calidad de las decisiones de inversión. Desde el campo del análisis de decisiones, R. L. Keeney (1982) define este enfoque como “a formalization of common sense for decision problems which are too complex for informal use of common sense” (p. 806) [Una formalización del sentido común para problemas de decisión demasiado complejos para el uso informal del sentido común].

A diferencia de una decisión impulsiva o puramente discrecional, un método estructurado implica seguir una serie de criterios ordenados antes de invertir. Estos criterios pueden incluir la definición de objetivos, la identificación del horizonte temporal, la evaluación del perfil de riesgo, el análisis de alternativas, la consideración de escenarios posibles y la revisión de información relevante.

Desde una perspectiva financiera, invertir no consiste únicamente en seleccionar un activo con potencial de ganancia, sino en elegir una alternativa que sea coherente con la situación, necesidades y objetivos del inversor. Por ello, una decisión de inversión de calidad requiere evaluar no solo la rentabilidad esperada, sino también el riesgo asumido, el plazo de la inversión, la liquidez del instrumento, la diversificación de la cartera y la tolerancia del inversor frente a pérdidas o volatilidad.

La ausencia de un método estructurado puede aumentar la influencia de emociones, sesgos y estímulos externos. Cuando el inversor no cuenta con un proceso definido, es más probable que tome decisiones reactivas frente a noticias, recomendaciones de terceros, movimientos de corto plazo o percepciones subjetivas. En estos casos, la inversión puede quedar desconectada de los objetivos personales y responder con mayor frecuencia a impulsos momentáneos que a un análisis racional.

Chan (2013) sostiene que los enfoques basados en reglas pueden contribuir a reducir la discrecionalidad y mejorar la disciplina en la toma de decisiones. Si bien su análisis se vincula con estrategias sistemáticas de inversión, la idea resulta aplicable al inversor minorista, ya que contar con reglas o criterios previamente

definidos puede ayudar a evitar decisiones impulsivas o influenciadas por factores emocionales. De manera similar, López de Prado (2018) destaca la importancia de formalizar los procesos de inversión mediante metodologías objetivas y reproducibles, lo que contribuye a reducir errores derivados de decisiones poco estructuradas. En conjunto, estos aportes sugieren que la utilización de procedimientos sistemáticos puede constituir una herramienta útil para mitigar algunos de los sesgos y limitaciones cognitivas analizados en las secciones precedentes.

En esta investigación, no se entiende el método estructurado como un modelo complejo o algorítmico, sino como un conjunto de criterios simples y consistentes que orientan la toma de decisiones. A modo de ejemplo, antes de invertir, el inversor podría preguntarse cuál es su objetivo, cuánto tiempo está dispuesto a mantener la inversión, qué nivel de pérdida tolera, qué información utilizó para decidir, qué alternativas comparó y cómo se adecua esa decisión dentro de su cartera general. Estas preguntas permiten ordenar el análisis y reducir la dependencia de factores externos.

A su vez, definiremos la calidad de la decisión de inversión como el grado en que la elección realizada por el inversor minorista responde a un proceso racional, informado y consistente con sus objetivos, horizonte temporal y perfil de riesgo. Esta calidad se refleja en la existencia de análisis previo, evaluación de alternativas, consideración de los riesgos, utilización de información pertinente y menor presencia de impulsividad o dependencia exclusiva de opiniones externas. En este sentido, un método estructurado de análisis puede funcionar como una herramienta para mejorar la calidad del proceso decisorio. No elimina por completo los sesgos ni garantiza resultados positivos, pero puede ayudar al inversor a tomar decisiones más ordenadas, conscientes y alineadas con sus propias características. Por ello, su presencia o ausencia constituye una variable relevante para comprender la forma en que los inversores minoristas deciden.

Capítulo 6. Decisiones de inversión: Enfoque discrecional vs sistemático

La toma de decisiones en los mercados financieros puede analizarse a partir de dos enfoques principales: el enfoque discrecional, propio de los inversores humanos, y el enfoque sistemático, característico del trading algorítmico. Esta distinción resulta particularmente relevante para la presente investigación, en tanto

permite contrastar cómo la presencia de sesgos conductuales, la sobrecarga informativa, el nivel de conocimiento financiero y la ausencia de métodos estructurados inciden en la calidad de las decisiones de inversión.

Luego de haber abordado el enfoque tradicional en las secciones que anteceden, nos centraremos en el enfoque sistemático y sus implicancias a la hora de tomar decisiones de inversión. En tal sentido, este enfoque, representado por el trading algorítmico, se basa en la utilización de modelos cuantitativos y reglas predefinidas. Chan (2013) lo define como “algorithmic trading is the use of computer programs to enter trading orders with the computer algorithm deciding on aspects of the order such as the timing, price, or quantity” (p. 3). [El trading algorítmico es el uso de programas computacionales con el fin de mandar órdenes de trading con algoritmos computacionales que deciden el aspecto de la orden tales como el momento, precio o volumen]. Este enfoque permite automatizar el proceso decisorio, reduciendo la discrecionalidad y limitando la influencia de factores emocionales. En línea con esta idea, López de Prado (2018) destaca la importancia de estructurar y validar estrategias basadas en datos, lo que contribuye a una mayor disciplina y consistencia en la ejecución de decisiones.

Asimismo, la literatura sobre microestructura de mercados ha documentado el impacto del trading algorítmico sobre el funcionamiento de los mercados financieros. En este sentido, Hendershott, Jones y Menkveld (2011) encuentran evidencia de que una mayor participación del trading algorítmico contribuye a mejorar la liquidez del mercado y favorece una incorporación más eficiente de la información en los precios. Los autores sostienen que la automatización de las operaciones puede reducir los costos de transacción y mejorar la calidad general del proceso de negociación.

Por su parte, Hasbrouck y Saar (2013) destacan la capacidad de los sistemas automatizados para procesar información y ejecutar operaciones en intervalos de tiempo extremadamente reducidos. En su análisis sobre el fenómeno del low-latency trading, los autores señalan que los avances tecnológicos han permitido que determinados participantes del mercado reaccionen a nueva información con una velocidad difícilmente alcanzable por los operadores humanos. Desde esta perspectiva, el enfoque sistemático no solo reduce la discrecionalidad en la toma de decisiones, sino que también amplía la capacidad de procesamiento y ejecución frente a entornos caracterizados por un elevado volumen y velocidad de información.

Estas características permiten comprender por qué los sistemas automatizados han adquirido una creciente participación en los mercados financieros modernos y constituyen una alternativa relevante frente a los procesos de decisión puramente discrecionales.

Desde una perspectiva teórica, Lo (2004) propone la Hipótesis de los Mercados Adaptativos (Adaptive Markets Hypothesis), la cual sostiene que “The Adaptive Markets Hypothesis can be viewed as a new version of the Efficient Markets Hypothesis” (p. 23) [la Hipótesis de los Mercados Adaptativos puede considerarse una nueva versión de la Hipótesis de los Mercados Eficientes]. Este enfoque integra elementos de las finanzas tradicionales y de las finanzas conductuales, reconociendo que los mercados son sistemas dinámicos en los que los agentes adaptan continuamente su comportamiento frente a cambios en el entorno. De esta manera es posible observar la coexistencia de procesos racionales, sesgos conductuales y mecanismos sistemáticos de inversión dentro de un mismo marco conceptual.

En conjunto, la literatura analizada permite observar que el enfoque sistemático presenta características que pueden contribuir a mitigar algunas de las limitaciones identificadas en los inversores minoristas. Al basarse en reglas predefinidas, criterios objetivos y procedimientos estructurados, este enfoque reduce la influencia de factores emocionales, sesgos cognitivos y problemas asociados a la sobrecarga informativa. Por tal motivo, la comparación entre decisiones discrecionales y sistemáticas resulta particularmente relevante para evaluar en qué medida la incorporación de métodos estructurados puede mejorar la calidad de las decisiones de inversión.

No obstante, ello no implica que el trading algorítmico se encuentre completamente exento de limitaciones o sesgos. Si bien la automatización reduce la influencia de factores emocionales y decisiones impulsivas propias de los inversores humanos, el desempeño de los sistemas automatizados depende de la correcta selección de variables, la calidad de los datos utilizados y la adecuada calibración de los parámetros que integran el modelo. Kahneman, D., Sibony, O., & Sunstein, C. R. (2021) hacen mención a esta problemática enfatizando que, al tratarse de sistemas diseñados y utilizados por humanos, muy probablemente incorporen errores derivados de las decisiones humanas.

Síntesis conceptual y transición metodológica

A partir de los desarrollos teóricos expuestos, puede sostenerse que la toma de decisiones de inversión de los inversores minoristas no depende únicamente de la disponibilidad de información financiera. Si bien el acceso a datos, noticias y opiniones de mercado constituye un insumo importante, la calidad de la decisión depende de la forma en que el inversor selecciona, interpreta y utiliza esa información dentro de un proceso de análisis.

Desde la perspectiva de las finanzas conductuales permiten comprender que los individuos no siempre actúan de manera plenamente racional. La presencia de sesgos conductuales pueden distorsionar la percepción del riesgo, generar exceso de confianza, promover comportamientos imitativos o impulsar reacciones exageradas frente a información reciente. Como consecuencia, los inversores pueden adoptar decisiones que no necesariamente se encuentran alineadas con sus objetivos financieros, horizonte temporal o perfil de riesgo.

A ello se suma el fenómeno de la sobrecarga informativa. En un contexto caracterizado por la abundancia de datos y la multiplicidad de fuentes, los inversores minoristas pueden verse expuestos a información contradictoria, incompleta o de dudosa confiabilidad. Cuando el volumen informativo supera la capacidad de procesamiento del individuo, aumenta la probabilidad de recurrir a atajos mentales, opiniones externas o decisiones impulsivas. En este sentido, una mayor disponibilidad de información no garantiza, por sí sola, una mejora en la calidad de las decisiones de inversión.

Metodología

Enfoque y diseño de la investigación

La presente investigación adopta un enfoque principalmente cuantitativo, con complementos cualitativos de carácter interpretativo. El enfoque cuantitativo resulta adecuado debido a que el objetivo del trabajo consiste en analizar de qué manera los sesgos conductuales, la sobrecarga informativa, el nivel de conocimiento financiero y la ausencia de un proceso estructurado de análisis inciden en la calidad de las decisiones de inversión de los inversores minoristas residentes en AMBA durante el periodo de abril-mayo de 2026.

La investigación presenta un alcance descriptivo dado que busca caracterizar el comportamiento de los inversores minoristas encuestados, sus hábitos de inversión, sus fuentes de información, su nivel de conocimiento financiero y sus criterios al momento de decidir. A su vez, resulta en un análisis correlacional ya que pretende analizar la relación existente entre las variables explicativas de la investigación y la variable dependiente, definida como la calidad de la decisión de inversión.

El diseño de investigación es no experimental atento que no se manipulan deliberadamente las variables, sino que se observan los comportamientos, percepciones y decisiones de los inversores tal como se presentan en la realidad. De igual manera, la misma puede definirse como transversal porque la recolección de datos se realiza en un período específico, correspondiente a los meses de abril y mayo de 2026.

Composición de la muestra

La investigación se realizará sobre una muestra de inversores minoristas residentes en el Área Metropolitana de Buenos Aires. Para formar parte de la muestra, los encuestados deberán cumplir tres criterios principales: tener 18 años o más, residir en el Área Metropolitana de Buenos Aires y haber invertido durante el periodo de abril-mayo de 2026.

A los fines de la presente investigación, se considera inversor minorista a toda persona física que haya tomado decisiones de inversión por cuenta propia, ya sea en instrumentos del mercado de capitales o en alternativas de ahorro e inversión de uso frecuente en Argentina. En este sentido, la encuesta contempla como inversión no solo la operatoria en acciones, bonos, CEDEARs, fondos comunes de inversión u otros instrumentos financieros, sino también la compra de divisas o la constitución de plazos fijos con fines de ahorro o resguardo de valor.

La selección de la muestra será de tipo no probabilística por conveniencia, dado que los participantes serán contactados a través de medios digitales, redes sociales, contactos personales, y ámbitos académicos y laborales. Si bien este tipo de muestreo no permite generalizar los resultados a la totalidad de los inversores minoristas de AMBA, sí permite obtener evidencia empírica relevante sobre los comportamientos, percepciones y patrones decisorios de los participantes encuestados.

Fuente de datos e instrumento de recolección

La principal fuente de datos de la investigación será una encuesta estructurada dirigida a inversores minoristas. El cuestionario fue diseñado con el objetivo de relevar las variables centrales del estudio: sesgos conductuales, sobrecarga informativa, nivel de conocimiento financiero, utilización de un proceso estructurado de análisis y calidad de las decisiones de inversión.

La encuesta combina preguntas cerradas, preguntas de opción múltiple, escalas de valoración y preguntas abiertas. Las preguntas cerradas y las escalas permiten cuantificar las respuestas y realizar análisis descriptivos y relacionales. Por su parte, las preguntas abiertas permiten complementar el análisis cuantitativo con una mirada cualitativa sobre la percepción de los inversores respecto de los principales errores que cometen los minoristas y los factores que podrían mejorar la calidad de sus decisiones.

El cuestionario se organiza en bloques temáticos. En primer lugar, se incluyen preguntas filtro destinadas a delimitar la muestra. Luego, se releven datos sociodemográficos y de experiencia inversora, tales como edad, género, nivel educativo, profesión, antigüedad como inversor, frecuencia de toma de decisiones e instrumentos utilizados. Posteriormente, se incorporan preguntas vinculadas con

el conocimiento financiero, la sobrecarga informativa, la existencia de un método de análisis, la presencia de sesgos conductuales, el sesgo por dolarización y cómo los encuestados perciben la calidad de sus decisiones de inversión.

De manera complementaria, se utilizarán datos secundarios obtenidos a través de Bloomberg Terminal. Esta fuente permitirá observar la evolución conjunta entre precios de mercado y volumen de noticias o menciones asociadas a determinados índices financieros. En particular, se considerarán el S&P 500 Index, Nasdaq-100 Index, S&P Merval Index TR en pesos argentinos y VIX Index.

La incorporación de esta información tendrá un carácter descriptivo y contextual. Su objetivo no será establecer una relación causal directa entre noticias y precios, sino complementar el análisis de la encuesta mediante la observación del entorno informativo en el que los inversores minoristas toman decisiones. De esta manera, los datos de Bloomberg permitirán vincular empíricamente conceptos desarrollados en el marco teórico, tales como la sobrecarga informativa, la exposición a noticias, la atención del inversor y la influencia de contextos de alta volatilidad o elevada cobertura mediática.

Variables de análisis

La variable dependiente de la investigación es la calidad de las decisiones de inversión. Esta se entiende como el grado en que una decisión de inversión se realiza de manera racional, informada y consistente, considerando los objetivos financieros, el horizonte temporal y el perfil de riesgo del inversor. Para su medición, se tendrán en cuenta indicadores como la evaluación de alternativas antes de invertir, la consistencia de las decisiones, la alineación con objetivos y horizonte temporal, el arrepentimiento por decisiones apresuradas y la autoevaluación general de la calidad decisoria.

Las variables independientes son los factores que, según la hipótesis, pueden incidir sobre dicha calidad decisoria. En primer lugar, los sesgos conductuales serán relevados mediante afirmaciones vinculadas con exceso de confianza, aversión a la pérdida, comportamiento de manada, influencia de noticias recientes, influencia social, tendencia a mantener inversiones en pérdida y extrapolación de tendencias.

En segundo lugar, la sobrecarga informativa será medida a partir de preguntas

sobre las fuentes de información utilizadas, la dificultad para procesar información financiera, la frecuencia con que el inversor encuentra información contradictoria y el grado en que la abundancia informativa genera dudas o dificultades al momento de decidir.

En tercer lugar, el nivel de conocimiento financiero será analizado mediante preguntas de autopercepción, formación específica en finanzas o inversiones y comprensión de conceptos básicos asociados al riesgo, la rentabilidad y la variación de precios. En este punto, se incorpora una pregunta de razonamiento financiero básico vinculada con una inversión que primero baja 20% y luego sube 20%, con el objetivo de complementar la percepción del encuestado con una medición más objetiva.

En cuarto lugar, se relevará la existencia o ausencia de un proceso estructurado de análisis. Para ello, se consultará si el inversor utiliza algún método antes de invertir, como análisis técnico, análisis fundamental, CAPM u otros criterios, y si suele considerar aspectos como riesgo, horizonte temporal, diversificación o valuación de activos financieros antes de tomar una decisión.

Adicionalmente, se incorpora el sesgo por dolarización como una dimensión específica del comportamiento inversor en Argentina. Esta variable será observada a partir de preguntas vinculadas con la preferencia por comprar dólares, la percepción de seguridad asociada a la tenencia de divisas, la resistencia a invertir en pesos por temor a una devaluación y la compra de dólares por hábito o costumbre más que por un análisis financiero puntual.

Armado y limpieza de la base de datos

Una vez finalizada la recolección de respuestas, los datos serán exportados a una planilla de cálculo para su ordenamiento, revisión y depuración. En esta etapa se verificará que las respuestas cumplan con los criterios definidos para la muestra: mayoría de edad, residencia en AMBA y experiencia de inversión durante el período analizado.

Las respuestas que no cumplan con dichos criterios serán excluidas del análisis principal. También se revisarán registros incompletos, inconsistentes o duplicados, con el objetivo de asegurar una base de datos clara y confiable. Posteriormente,

las respuestas cerradas y las escalas de valoración serán codificadas numéricamente para facilitar su análisis.

En el caso de las preguntas con escalas de acuerdo, frecuencia o intensidad, se asignarán valores ordinales que permitan clasificar las respuestas desde niveles bajos hasta niveles altos. Luego, las preguntas serán agrupadas según la dimensión que buscan medir: conocimiento financiero, sobrecarga informativa, sesgos conductuales, proceso estructurado de análisis, sesgo por dolarización y calidad de la decisión de inversión.

Estrategia de análisis de datos

El análisis de datos se desarrollará en dos etapas. En primer lugar, se realizará un análisis descriptivo de la muestra, con el objetivo de identificar las características generales de los encuestados, tales como edad, género, nivel educativo, profesión, antigüedad invirtiendo, frecuencia de toma de decisiones e instrumentos financieros más utilizados.

También se analizará la distribución de respuestas en cada bloque de la encuesta, a fin de observar qué proporción de los encuestados manifiesta tener conocimientos financieros suficientes, qué fuentes de información utiliza, en qué medida experimenta sobrecarga informativa, si sigue un método de análisis y qué sesgos aparecen con mayor frecuencia.

En segundo lugar, se realizará un análisis relacional entre las variables explicativas y la calidad de la decisión de inversión. Para ello, se llevarán a cabo cruces de variables, comparaciones de frecuencias, promedios y gráficos que permitan observar asociaciones entre los factores estudiados.

En particular, se buscará analizar si los inversores con mayor presencia de sesgos conductuales presentan una menor calidad decisoria; si la sobrecarga informativa se asocia con mayor impulsividad o arrepentimiento; si un mayor conocimiento financiero se vincula con decisiones más racionales y consistentes; y si la utilización de un proceso estructurado de análisis se relaciona con decisiones más alineadas con los objetivos y el horizonte temporal del inversor.

La relación central que se buscará evaluar puede expresarse de la siguiente manera:

Calidad de la decisión de inversión = $f(\text{sesgos conductuales; sobrecarga informativa; conocimiento financiero; proceso estructurado de análisis; sesgo por dolarización})$.

Por último, se incorporará un análisis descriptivo complementario de datos extraídos de Bloomberg Terminal. Este análisis permitirá observar la evolución conjunta entre precios de índices seleccionados y volumen de noticias o menciones asociadas. Los gráficos serán utilizados como evidencia contextual para interpretar el entorno informativo en el que se desenvuelven los inversores minoristas, sin pretender demostrar causalidad estadística entre noticias y precios.

Herramientas de análisis

El procesamiento inicial de los datos se realizará mediante Microsoft Excel o Google Sheets, herramientas que nos permitirán ordenar la base de datos, codificar respuestas, calcular frecuencias, elaborar tablas dinámicas y construir gráficos descriptivos.

En caso de contar con una cantidad suficiente de respuestas válidas, podrán utilizarse herramientas estadísticas complementarias, como Python, R o funciones estadísticas de Excel, para profundizar el análisis mediante correlaciones, pruebas de asociación o comparaciones entre grupos. No obstante, el análisis principal se apoyará en estadística descriptiva y cruces de variables, dado que el objetivo del trabajo no es construir un modelo predictivo definitivo, sino obtener evidencia empírica que permita evaluar la hipótesis planteada.

Asimismo, se utilizará Bloomberg Terminal como herramienta de consulta y extracción de gráficos financieros. A partir de dicha plataforma se obtendrán visualizaciones sobre precios de índices seleccionados y conteo de noticias o menciones vinculadas a cada uno de ellos. Estos gráficos serán incorporados al análisis como fuente secundaria complementaria.

Validación de la hipótesis

La hipótesis será evaluada a partir del análisis de los datos obtenidos mediante la encuesta. Se considerará que la hipótesis cuenta con respaldo empírico si los resultados muestran que los inversores con mayor presencia de sesgos

conductuales, mayor sobrecarga informativa, menor conocimiento financiero y menor utilización de procesos estructurados presentan decisiones de inversión más impulsivas, menos racionales, menos consistentes o menos alineadas con sus objetivos financieros, horizonte temporal y perfil de riesgo.

Asimismo, se analizará si el sesgo por dolarización influye en la toma de decisiones de los inversores minoristas, especialmente cuando la preferencia por dólares responde más a una conducta habitual, emocional o defensiva que a un análisis financiero específico. Esta dimensión permite incorporar al estudio una característica propia del contexto argentino, donde la dolarización del ahorro puede funcionar como estrategia de resguardo, pero también como un sesgo que limita la evaluación de otras alternativas de inversión.

Por el contrario, si los datos no muestran una relación clara entre las variables explicativas y la calidad de las decisiones, la hipótesis no podrá ser confirmada plenamente. En ese caso, los resultados permitirán revisar el alcance de la hipótesis y proponer nuevas líneas de análisis para futuras investigaciones.

Análisis de resultados

Resultados de la encuesta

Depuración de la base de datos y composición de la muestra

La planilla original contenía 89 respuestas totales. De ese total, se consideraron válidas para el análisis principal 60 respuestas, correspondientes a personas mayores de 18 años, residentes en AMBA que habían invertido en algún instrumento financiero durante el período analizado. Las 29 respuestas restantes fueron excluidas por no cumplir con los criterios de inclusión definidos en la metodología, principalmente por residencia fuera del área de estudio o ausencia de actividad inversora durante el período considerado.

El perfil de la muestra permite observar una concentración marcada en inversores jóvenes: el 41,7% tiene entre 18 y 24 años, mientras que el 35,0% se encuentra

entre 25 y 34 años, lo que ubica al 76,7% por debajo de los 35 años. El 81,7% se identificó como masculino y el 55,0% de los encuestados poseen estudios terciarios o universitarios incompletos, mientras que el 33,3% completó dichos estudios. Este nivel educativo elevado es un dato importante para la investigación ya que, si en una muestra con formación universitaria y experiencia inversora se verifican sesgos y decisiones subóptimas, el fenómeno adquiere mayor peso teórico. Esto es precisamente lo que Fernandes, Lynch y Netemeyer (2014) anticipan al señalar que la educación financiera presenta efectos limitados sobre los comportamientos financieros futuros, lo que sugiere que el conocimiento por sí solo no resulta suficiente para garantizar decisiones de inversión de mayor calidad.

En cuanto a la experiencia, el 96,7% lleva más de un año invirtiendo y el 45,0% toma decisiones mensualmente. Este perfil de inversor activo y relativamente experimentado es relevante porque descarta que los sesgos encontrados respondan simplemente a inexperiencia. Se trata de personas que ya han tomado múltiples decisiones financieras y que, aun así, exhiben los patrones conductuales que la hipótesis del trabajo identifica como determinantes de la calidad decisoria.

Conocimiento financiero

El 86,6% de los encuestados se autoevaluó con un nivel de conocimiento financiero medio, alto o muy alto, el 66,7% realizó formación específica en finanzas o inversiones y el 90,0% respondió correctamente la pregunta de razonamiento básico sobre pérdidas y ganancias asimétricas. En conjunto, estos datos ubican a la muestra por encima del inversor minorista promedio en términos de formación financiera.

Sin embargo, este resultado no implica que el conocimiento elimine los errores. Como plantea Kahneman mediante la teoría prospectiva, los sesgos operan en un nivel psicológico que no desaparece con el conocimiento técnico. La educación financiera mejora las condiciones para decidir, pero no inmuniza al inversor frente a los sesgos que emergen bajo incertidumbre o presión informativa. El análisis relacional confirma esta idea: la correlación entre conocimiento financiero y calidad decisoria fue positiva pero moderada, cercana a 0,42. Los inversores más formados tomaron mejores decisiones en promedio, aunque siguieron mostrando sesgos conductuales relevantes, lo que es consistente con los aportes de Lusardi

y Mitchell (2014) sobre el conocimiento financiero como factor necesario, pero no suficiente.

Sesgos conductuales

A pesar del nivel de formación declarado, los resultados muestran una presencia clara y consistente de sesgos en la muestra. El más destacado fue la aversión a la pérdida: el 60,0% indicó sentir más preocupación por perder dinero que satisfacción por ganar una suma equivalente, lo que es permite reflejar en un plano terrenal la idea planteada por Kahneman y Tversky (1979), para quienes las pérdidas generan un impacto psicológico desproporcionado respecto de las ganancias de igual magnitud. En la práctica, esto se traduce en otro dato relevante: el 51,7% tiende a mantener o incrementar posiciones en baja esperando recuperar la pérdida, comportamiento que Odean (1998) documentó como uno de los errores más frecuentes y costosos de los inversores individuales.

También se detectaron señales claras de comportamiento de manada. El 45,0% reconoció que las opiniones en redes sociales o de personas cercanas influyen en sus decisiones, y el 41,7% admitió sentirse más inclinado a invertir en un activo cuando percibe que muchos otros lo hacen. Este mecanismo, descrito por Bikhchandani, Hirshleifer y Welch (1992) como cascada informativa, se ve amplificado en el entorno digital actual, donde la visibilidad de lo que otros hacen es permanente y masiva. Complementariamente, el 35,0% reconoció que una noticia reciente puede alterar su decisión sin que necesariamente analice su impacto de largo plazo, lo que refleja el sesgo de disponibilidad y permite entender la tendencia a sobrevalorar información reciente o fácilmente evocable al momento de decidir.

Desde el punto de vista relacional, la presencia de sesgos se vinculó negativamente con la calidad decisoria, con una correlación de aproximadamente -0,34. El grupo con menor nivel de sesgos obtuvo un promedio de calidad decisoria de 3,98 sobre 5, frente a 3,48 en el grupo con mayor presencia. Que esta diferencia aparezca en una muestra mayoritariamente formada y experimentada refuerza el argumento central del trabajo: los sesgos no son exclusivos de inversores novatos, sino patrones estructurales que persisten y deterioran la calidad de las decisiones independientemente de la experiencia acumulada.

Sobrecarga informativa

Las fuentes de información utilizadas son variadas: el 61,7% recurre a medios financieros digitales, el 60,0% a informes de brokers o ALyCs, el 55,0% a redes sociales, el 50,0% a información oficial de empresas o mercados y el 33,3% a plataformas como YouTube o podcasts. Esta multiplicidad de fuentes confirma que los inversores encuestados deciden dentro de un entorno de alta exposición informativa, donde contenidos de distinta calidad y confiabilidad compiten por su atención simultáneamente.

Si bien el promedio de dificultad para procesar información fue de 2,65 sobre 5, este número agregado no refleja la distribución subyacente: el 33,3% reportó que la abundancia de información le genera dudas o dificultades en niveles altos, y el 25,0% encuentra información contradictoria con frecuencia. Ante esta situación, el 15,0% posterga sus decisiones de inversión y el 6,6% decide rápidamente o delega en terceros, evidenciando que la sobrecarga informativa puede derivar tanto en parálisis como en simplificación. Este resultado es coherente con la definición de Bawden y Robinson (2009), para quienes más información no resulta necesariamente en mejores decisiones cuando supera la capacidad de procesamiento del individuo, y con el planteo de Eppler y Mengis (2004), que vinculan directamente la sobrecarga con una reducción en la calidad de la toma de decisiones.

En términos relacionales, la sobrecarga informativa presentó la correlación negativa más alta del análisis con la calidad decisoria, cercana a -0,50. Este dato no es menor ya que sugiere que el problema no reside en la falta de información, sino en la capacidad de filtrarla, jerarquizarla e interpretarla de manera crítica. Esto refuta una de las creencias más extendidas entre los inversores minoristas -que acceder a más información equivale a decidir mejor- y pone en el centro del análisis la necesidad de desarrollar herramientas que ayuden a procesar el flujo informativo de manera ordenada.

Proceso estructurado de análisis

Uno de los hallazgos más reveladores de la encuesta surge al comparar la valoración del método con su aplicación efectiva. El 71,7% considera que tomar decisiones con un método estructurado mejora la calidad de las inversiones, pero

solo el 36,6% lo aplica frecuentemente o siempre. El 31,7% lo hace solo a veces, y otro 31,7% nunca o rara vez.

Esta brecha entre lo que se reconoce como correcto y lo que efectivamente se hace ilustra con precisión el fenómeno de la racionalidad limitada descrito por Simon (1957) donde el inversor sabe qué debería hacer, pero la interferencia de sesgos, emociones o la presión del entorno informativo le impide sostenerlo en la práctica. No es un problema de ignorancia, sino de aplicación consistente. Cuando los inversores que sí aplican un método obtienen un promedio de calidad decisoria de 4,09 sobre 5 frente a 3,57 de quienes no lo hacen, y la correlación entre ambas variables es la más alta del análisis (0,51), dejando en claro que el método estructurado no es un elemento accesorio, sino el factor con mayor incidencia directa sobre la calidad de las decisiones de la muestra.

Sesgo por dolarización

El bloque de dolarización fue respondido por 53 integrantes de la muestra válida, con un indicador promedio de 2,54 sobre 5, lo que refleja una presencia moderada. El 26,4% compraría dólares como primera opción ante dinero excedente, el 28,3% reconoció dificultades para elegir inversiones en pesos por temor a una devaluación, y el 24,5% indicó que lo hace más por hábito que por análisis.

Como se desarrolla en el marco teórico, en el contexto argentino no toda preferencia por el dólar puede interpretarse como sesgo, sino que esta preferencia puede ser una estrategia legítima de cobertura frente a la inflación y la incertidumbre cambiaria. El sesgo aparece cuando esa preferencia desplaza el análisis de alternativas, riesgo y horizonte temporal, es decir, cuando responde al hábito o al miedo más que a una evaluación informada. La correlación negativa de -0,34 entre dolarización y calidad decisoria sugiere que eso es precisamente lo que ocurre, al menos en una parte de la muestra. Ambas situaciones coexisten en los datos, lo que exige una interpretación matizada que distingue entre dolarización como estrategia y dolarización como sesgo.

Calidad de las decisiones de inversión y síntesis integrada

El 66,6% calificó positivamente la calidad de sus decisiones y el 56,7% las considera racionales y consistentes. Sin embargo, estos indicadores de

autopercepción deben leerse junto con los datos conductuales. Los mismos inversores que se perciben como racionales exhiben aversión a la pérdida, comportamiento de manada y dificultad para sostener un método de análisis. Esta disociación no es una contradicción, sino uno de los hallazgos más importantes del trabajo: los sesgos no siempre son percibidos por quien los experimenta. El inversor puede sentirse racional mientras opera bajo mecanismos cognitivos que distorsionan su juicio, lo que coincide exactamente con lo que Kahneman y Tversky describieron décadas atrás.

Las respuestas abiertas refuerzan esta lectura. Al consultar sobre los principales errores que cometen los inversores minoristas, las menciones se concentraron en tres ejes: la falta de educación y conocimiento financiero, la impulsividad y las emociones como el miedo o el pánico, y la tendencia a seguir modas, influencers o recomendaciones de terceros sin análisis propio. Como factores de mejora, los encuestados destacaron principalmente la capacitación financiera, el acceso a información más clara y confiable, el asesoramiento profesional independiente y el desarrollo de mayor paciencia y control emocional.

Lo más significativo de estas respuestas no es solo su contenido, sino su coherencia con los resultados cuantitativos: los errores que los encuestados reconocen en otros inversores son exactamente los que el análisis detecta en la propia muestra. Esta brecha entre lo que se observa en los demás y lo que se percibe en uno mismo es, en sí misma, una expresión de los sesgos conductuales que el trabajo busca estudiar, y refuerza la necesidad de herramientas concretas -método, criterios claros, educación aplicada- para mitigar su influencia en la práctica.

En síntesis, los resultados aportan respaldo empírico a la hipótesis del trabajo. La calidad de las decisiones no depende únicamente de la información disponible ni del nivel de conocimiento técnico, sino de cómo ese conocimiento se aplica dentro de un proceso ordenado, con conciencia de los propios sesgos y capacidad para filtrar el entorno informativo. Las asociaciones observadas entre método estructurado, conocimiento financiero, sesgos conductuales, sobrecarga informativa y calidad decisoria son consistentes con el marco teórico y permiten sostener las conclusiones del trabajo, dentro de las limitaciones propias de una muestra no probabilística por conveniencia.

Análisis complementario de datos Bloomberg

En el presente apartado se procederá a evaluar el impacto de las noticias en la toma de decisiones de inversión. Para ello, se analizarán cuatro de los índices bursátiles más representativos, con el objetivo de identificar la relación existente entre la influencia de las noticias sobre las decisiones de los inversores y como ello puede influir en el precio de dichos índices. A tal fin, se utilizarán los gráficos obtenidos de la plataforma Bloomberg, los cuales pueden consultarse en los Anexos 1 a 16.

S&P 500 Index

Resulta interesante estudiar el S&P 500 dado que suele funcionar como una referencia general del estado del mercado. Cuando sube, puede instalarse la percepción que “el mercado está fuerte” mientras que cuando cae, puede aumentar la sensación de riesgo o incertidumbre.

Al observar los gráficos obtenidos de Bloomberg, podemos ver la correlación entre la cantidad de noticias y el rendimiento del índice. Los gráficos muestran una evolución positiva del índice en el período analizado, junto con un volumen persistente de noticias. Particularmente vemos que el nivel de noticias resulta ser elevado de manera consistente, lo que afirma la idea de que se suele tomar al índice como una referencia general del mercado. A su vez resulta interesante observar como el nivel de noticias fue disminuyendo desde los primeros años posteriores a la pandemia, lo que permite reflejar el impacto de sucesos extraordinarios en el mercado.

Al analizar el gráfico de tendencias, podemos ver cómo las redes sociales juegan un rol masivo en la cantidad de noticias y menciones totales del índice encontrándose en niveles ampliamente superiores a canales de noticias tradicionales.

Nasdaq-100 Index

Siguiendo con índices de gran importancia a nivel internacional, haremos foco en

el Nasdaq-100, el cual resulta relevante para el análisis de los inversores minoristas, ya que concentra muchas de las empresas tecnológicas más conocidas y seguidas por el público general. Por lo tanto, su evolución suele tener una fuerte presencia en medios, plataformas digitales y conversaciones de mercado, generando un entorno de alta exposición informativa para quienes toman decisiones de inversión.

Con el análisis del gráfico de barras, observamos una tendencia alcista sostenida del índice entre 2020 y 2026. Coincidentemente podemos observar cómo la cantidad de noticias, tanto en redes sociales como noticieros y foros de finanzas, acompaña la tendencia copiando las subas y bajas de precio con aumentos o disminuciones de menciones.

Nuevamente se puede resaltar el impacto generado por las redes sociales, denotando como estas han permitido alcanzar cierto tipo de información específica a inversores minoristas que años atrás resultaba más difícil acceder o incluso era considerada “de nicho”.

S&P Merval Index

Habiendo abarcado dos de los índices más importantes a nivel internacional, resulta interesante hablar del que mayor implicancia tiene a nivel nacional. El caso del S&P Merval resulta especialmente relevante para el análisis atento que nos permitirá entender el impacto de la sobrecarga informativa específicamente en inversores minoristas argentinos.

Los gráficos muestran una fuerte suba del índice entre 2020 y 2026, con picos importantes de noticias y menciones en determinados períodos. Sin embargo, al tratarse de un índice expresado en pesos argentinos, su evolución debe interpretarse dentro de un contexto local marcado por inflación, volatilidad cambiaria, incertidumbre política y búsqueda de cobertura.

Para el inversor minorista argentino, el Merval no solo puede representar una oportunidad de inversión, sino también una posible forma de resguardar valor frente a la pérdida de poder adquisitivo. En este sentido, la relación entre precio, noticias y atención informativa puede tener un impacto más intenso en el comportamiento del inversor minorista local.

Frente a fuertes movimientos del Merval o aumentos en la cobertura mediática, muchos inversores pueden tomar decisiones motivadas por miedo, expectativa de ganancia rápida o necesidad de protección frente al contexto macroeconómico. Esto puede derivar en compras impulsivas cuando el mercado sube, ventas apresuradas ante caídas o decisiones basadas en rumores, titulares o recomendaciones de terceros.

Por lo tanto, evaluar el Merval nos permite hacer foco en la principal problemática de la presente investigación y arribar a la conclusión que, en Argentina, la toma de decisiones de inversión minorista se ve fuertemente condicionada por el entorno informativo, la incertidumbre económica y los sesgos conductuales.

VIX Index

En última instancia, analizaremos el VIX. Su estudio nos permite aportar una dimensión complementaria al análisis, ya que refleja la expectativa de volatilidad del mercado estadounidense y suele ser interpretado como un indicador de temor o incertidumbre, lo cual tendrá un efecto multiplicador en los mercados locales.

Los gráficos de Bloomberg muestran que los aumentos del VIX suelen estar acompañados por mayores niveles de noticias y menciones. Esto es relevante para los inversores minoristas dado que, en contextos de mayor volatilidad, la percepción del riesgo tiende a intensificarse. El inversor no solo observa que el mercado se mueve más, sino que además recibe más información, más titulares y más señales que pueden aumentar su ansiedad frente a la decisión de invertir, mantener o vender una posición.

Desde la perspectiva conductual, el VIX nos permite hacer foco en la aversión a las pérdidas y las decisiones emocionales. Cuando la volatilidad aumenta, los inversores minoristas pueden reaccionar de manera defensiva, vendiendo activos por temor a mayores caídas o evitando ingresar al mercado aun cuando su horizonte de inversión sea de largo plazo. A la inversa, cuando el VIX se mantiene bajo, puede aparecer una sensación de falsa seguridad que lleve a subestimar el riesgo. Por esto consideramos que el análisis del VIX resulta útil para la TIF, ya que permite mostrar cómo el contexto de incertidumbre y la cobertura informativa asociada pueden alterar la percepción subjetiva del riesgo y afectar la calidad de

las decisiones de inversión de los minoristas.

Síntesis del análisis Bloomberg y vinculación con la hipótesis

En conjunto, los análisis de los índices abordados permiten incorporar evidencia descriptiva sobre la relación entre precios de mercado, volumen de noticias, menciones en redes sociales y actividad financiera. Si bien estos datos no permiten afirmar causalidad directa, sí muestran que los inversores minoristas toman decisiones dentro de un entorno de alta exposición informativa. Este punto resulta de gran relevancia para la investigación, ya que el problema no se limita a la falta o al exceso de información, sino a la forma en que dicha información es interpretada, filtrada y utilizada al momento de invertir.

Desde la perspectiva de las finanzas conductuales, esta sobreexposición puede afectar la calidad de las decisiones de los inversores minoristas. Cuando el índice sube y, al mismo tiempo, aumenta la cantidad de noticias o menciones asociadas, el inversor puede interpretar esa repetición informativa como una señal de oportunidad o de validación de la tendencia. Esto puede reforzar sesgos como el exceso de confianza, el comportamiento de manada y la extrapolación de rendimientos recientes. En este sentido, los gráficos permiten observar cómo el flujo constante de información sobre activos puede influir en decisiones impulsivas o poco estructuradas, especialmente en inversores minoristas que no necesariamente cuentan con un método formal de análisis.

De este modo, el análisis de los índices permite reforzar la hipótesis de la investigación, entendiendo que la calidad de las decisiones de inversión de los inversores minoristas puede verse afectada por sesgos conductuales, exceso de información y ausencia de un proceso estructurado de análisis. Contextos donde las noticias, las redes sociales y los movimientos de precios se retroalimentan constantemente, el inversor minorista puede ser más vulnerable a decisiones impulsivas, imitativas o emocionalmente condicionadas, alejadas de sus objetivos, horizonte temporal y perfil de riesgo.

Con esto podemos afirmar que la disponibilidad de información no garantiza, por sí sola, mejores decisiones de inversión. Por el contrario, en ausencia de herramientas de análisis, educación financiera y criterios objetivos de evaluación, la sobrecarga informativa puede contribuir a una mayor exposición a sesgos

conductuales y decisiones alejadas de fundamentos racionales. En consecuencia, resulta fundamental que el inversor minorista no solo tenga acceso a la información, sino también la capacidad de interpretarla de manera crítica y estructurada, considerando sus objetivos de inversión y perfil de riesgo.

Conclusión

El desarrollo de la presente investigación representó mucho más que el análisis de una serie de variables vinculadas con las decisiones de inversión. A lo largo de los meses de trabajo, la revisión bibliográfica, el diseño de la encuesta y el análisis de los resultados permitieron comprender que la toma de decisiones financieras es un proceso considerablemente más complejo de lo que suele suponerse. Lejos de depender únicamente del acceso a información o del nivel de conocimiento técnico de cada individuo, las decisiones de inversión se encuentran atravesadas por factores psicológicos, emocionales y contextuales que muchas veces actúan de manera silenciosa, incluso sobre personas con experiencia y formación financiera.

En este sentido, la investigación no solo permitió identificar la influencia de los sesgos conductuales, la sobrecarga informativa, el conocimiento financiero, la utilización de métodos de análisis y el sesgo por dolarización en los inversores minoristas, sino también cuestionar ciertas creencias arraigadas sobre la racionalidad de los mercados y de quienes participan en ellos. A medida que avanzaba el trabajo, resultó evidente que invertir mejor no implica necesariamente contar con más información, sino desarrollar la capacidad de procesarla de manera crítica, ordenada y consistente con los propios objetivos.

Uno de los aprendizajes más valiosos que deja este recorrido es reconocer que la toma de decisiones financieras no es un fenómeno exclusivamente técnico, sino profundamente humano. Comprender cómo influyen las emociones, los hábitos, las experiencias previas y el entorno informativo permitió no solo abordar el problema de investigación desde una perspectiva académica, sino también reflexionar sobre la propia forma en que las personas enfrentan la incertidumbre y gestionan sus decisiones en la vida cotidiana.

A partir de los resultados obtenidos concluimos que la presencia significativa de sesgos conductuales, incluso en una muestra compuesta mayoritariamente por inversores con experiencia y niveles relativamente elevados de formación financiera, inciden en la calidad de las decisiones de inversión de los inversores minoristas. La aversión a las pérdidas, la tendencia a mantener posiciones perdedoras esperando una recuperación, la influencia de opiniones externas y el comportamiento de manada aparecieron con una frecuencia relevante entre los encuestados. Asimismo, la relación negativa observada entre la presencia de

sesgos y la calidad decisoria sugiere que estos factores continúan afectando las decisiones aun cuando los individuos poseen conocimientos técnicos y experiencia en los mercados.

En segundo lugar, la investigación encontró que la sobrecarga informativa constituye uno de los factores más perjudiciales para la calidad de las decisiones de inversión, dado que, los inversores se encuentran expuestos simultáneamente a medios especializados, informes profesionales, redes sociales, plataformas digitales y opiniones de terceros. Si bien esta abundancia de información amplía las posibilidades de acceso al conocimiento financiero, también incrementa la dificultad para identificar qué información es verdaderamente relevante. Los resultados muestran que la sobrecarga informativa presentó la relación negativa más intensa con la calidad decisoria, lo que permite concluir que disponer de más información no necesariamente conduce a mejores decisiones si el inversor no cuenta con herramientas para filtrarla, jerarquizarla e interpretarla adecuadamente.

Por otra parte, el estudio confirma que el conocimiento financiero contribuye positivamente a mejorar la calidad de las decisiones de inversión, aunque su efecto resulta limitado cuando actúa de manera aislada. Si bien los inversores con mayores conocimientos tendieron a mostrar mejores resultados decisorios, la evidencia demuestra que la educación financiera no elimina completamente la influencia de los sesgos conductuales ni de las emociones. Este hallazgo refuerza la idea de que la formación financiera constituye una condición necesaria, pero no suficiente, para garantizar decisiones de inversión de calidad.

Sin embargo, destacamos la utilización de un método estructurado de análisis. Los resultados muestran que esta variable presentó la relación positiva más fuerte con la calidad de las decisiones de inversión. Los inversores que manifestaron aplicar criterios sistemáticos y procesos de evaluación antes de invertir obtuvieron niveles significativamente superiores de calidad decisoria respecto de aquellos que actuaban de forma más intuitiva o reactiva. Este resultado sugiere que la implementación de procedimientos estructurados puede funcionar como un mecanismo eficaz para reducir la influencia de sesgos, ordenar el procesamiento de información y mejorar la coherencia entre las decisiones adoptadas y los objetivos financieros perseguidos.

Respecto del contexto argentino, la investigación permitió observar que la preferencia por el dólar continúa ocupando un lugar relevante dentro del

comportamiento de los inversores minoristas. No obstante, los resultados indican que dicha preferencia puede responder tanto a fundamentos económicos razonables como a conductas automáticas asociadas al hábito o al temor. En aquellos casos donde la dolarización desplaza el análisis de alternativas y sustituye una evaluación financiera integral, su efecto se aproxima al de un sesgo conductual capaz de limitar la calidad de las decisiones adoptadas.

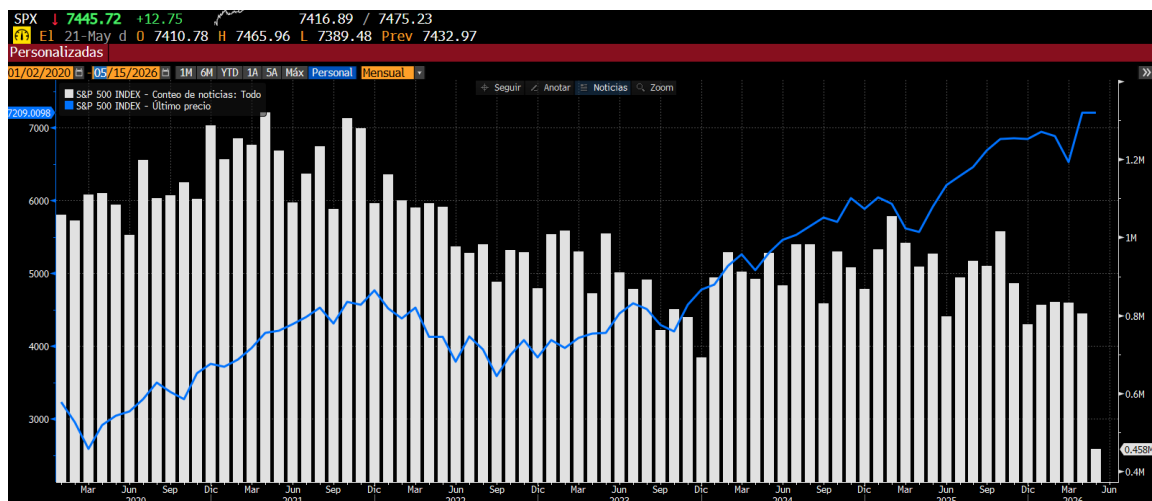
En este sentido, los resultados no solo permiten confirmar la presencia de sesgos conductuales en la toma de decisiones de inversión, sino también señalar la necesidad de incorporar herramientas que ayuden a reducir su impacto. Entre ellas, se destaca la importancia de contar con un método de análisis estructurado, definir previamente objetivos, horizonte temporal y perfil de riesgo, evaluar alternativas de inversión antes de operar y evitar decisiones basadas exclusivamente en impulsos, tendencias recientes u opiniones externas. De esta manera, si bien los sesgos no pueden eliminarse por completo, sí pueden ser mitigados mediante procesos decisorios más racionales, consistentes y alineados con las características del inversor.

Finalmente, la investigación permite afirmar que la calidad decisoria de los inversores minoristas depende tanto de factores cognitivos y conductuales como de la existencia de mecanismos que permitan ordenar y sistematizar el proceso de inversión, como así también permite aportar evidencia sobre una problemática de creciente relevancia en un contexto caracterizado por la digitalización financiera, la abundancia de información y el acceso cada vez más sencillo a los mercados de capitales.

Como línea futura de investigación, resultaría relevante ampliar la muestra a inversores minoristas de distintas regiones del país y profundizar el análisis sobre qué variables inciden con mayor fuerza en la calidad decisoria. Asimismo, sería interesante comparar inversores que toman decisiones de manera discrecional con aquellos que utilizan procesos más sistemáticos de análisis, así como el papel que las nuevas tecnologías y herramientas de automatización pueden desempeñar en la mitigación de los sesgos conductuales que afectan a los inversores minoristas.

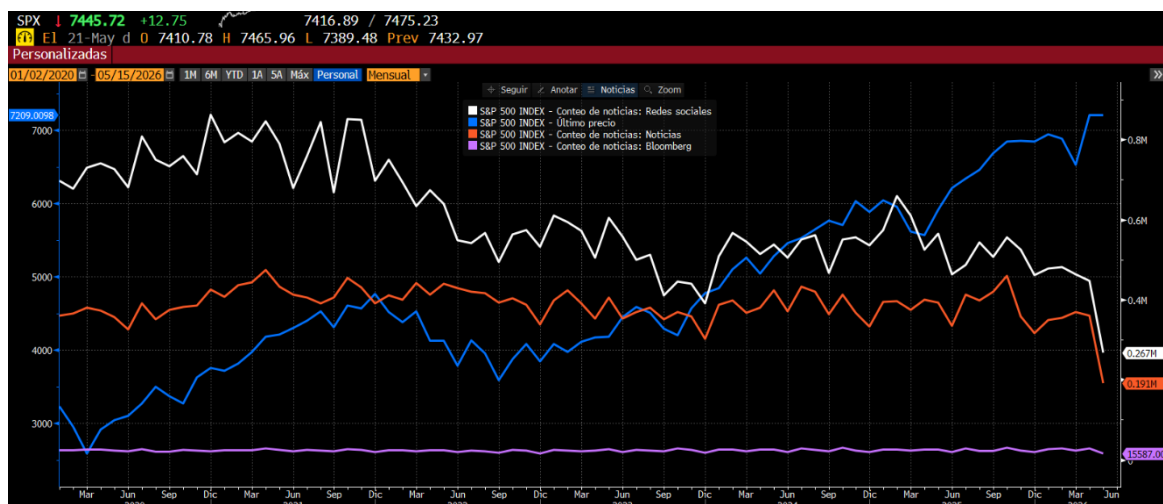
En síntesis, la principal conclusión de este trabajo es que invertir mejor no depende únicamente de saber más ni de acceder a más información, sino de contar con un método de análisis capaz de transformar ese conocimiento y esa información en decisiones racionales, consistentes y alineadas con los objetivos del inversor.

Anexos



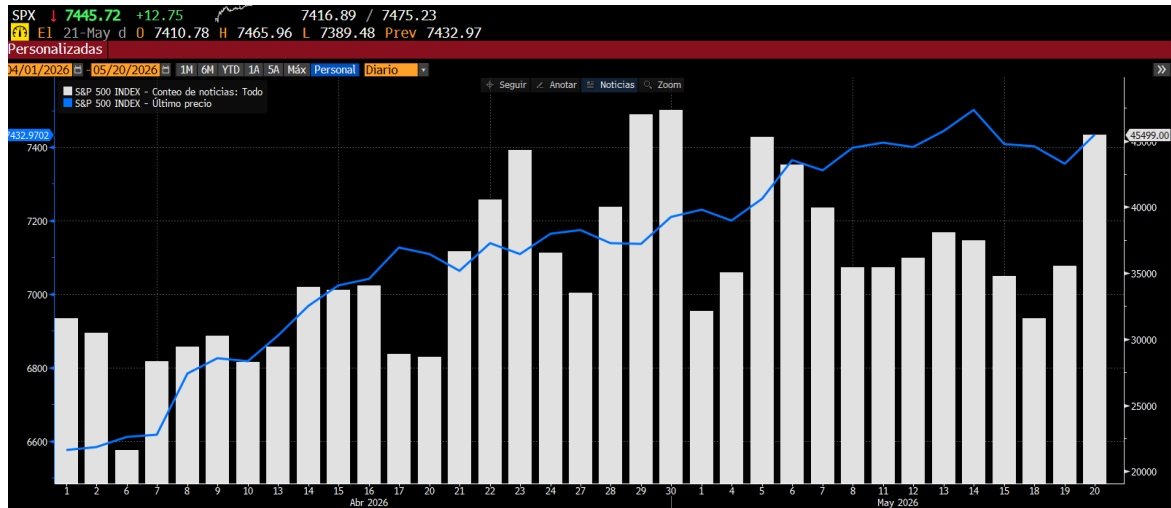
Anexo 1. Evolución del índice S&P 500 y del conteo de noticias asociadas, 2020–2026.

Elaboración propia en base a Bloomberg.



Anexo 2. Discriminación de menciones del S&P 500, 2020–2026.

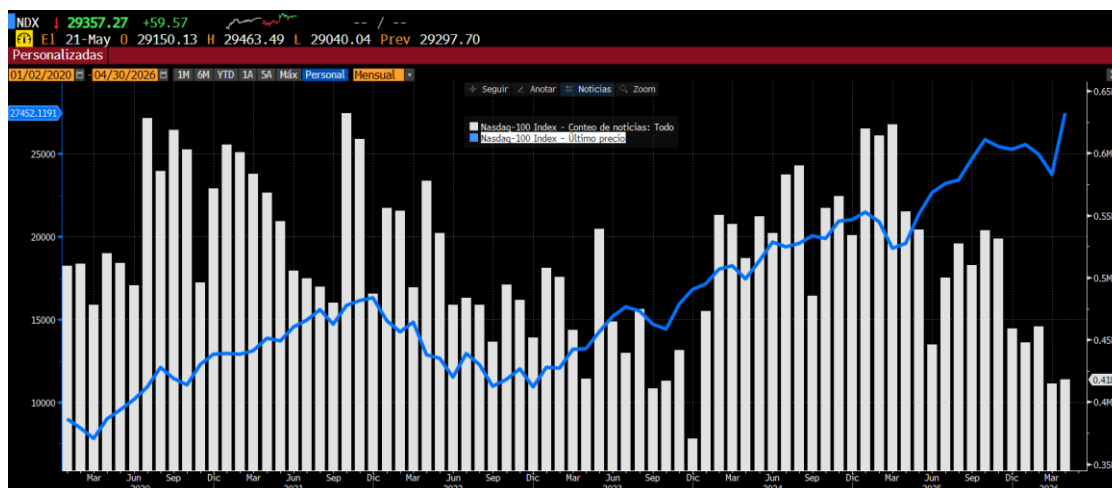
Elaboración propia en base a Bloomberg



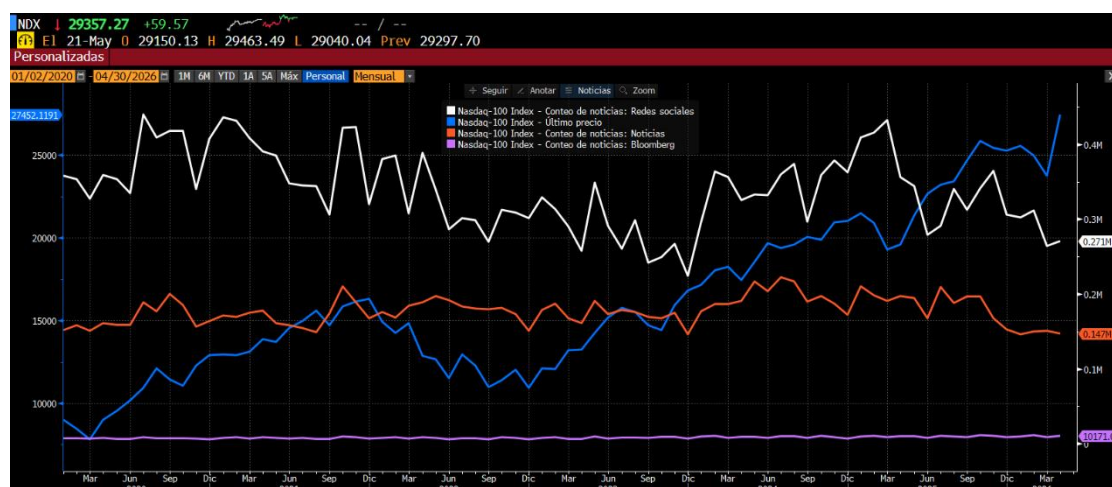
Anexo 3. Evolución del índice S&P 500 y del conteo de noticias asociadas, Abril – Mayo 2026.
 Elaboración propia en base a Bloomberg.



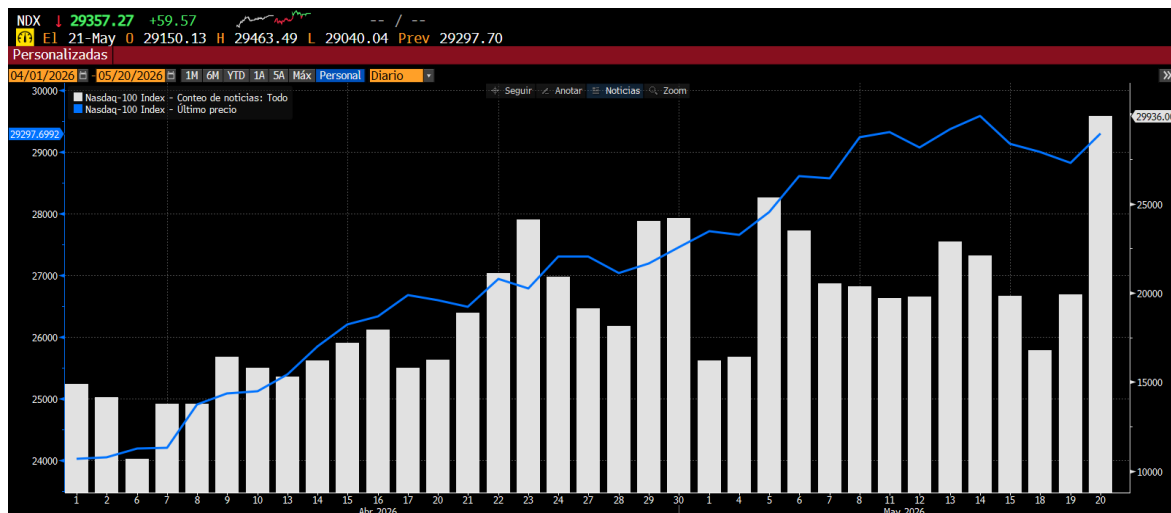
Anexo 4. Discriminación de menciones del S&P 500, Abril – Mayo 2026.
 Elaboración propia en base a Bloomberg



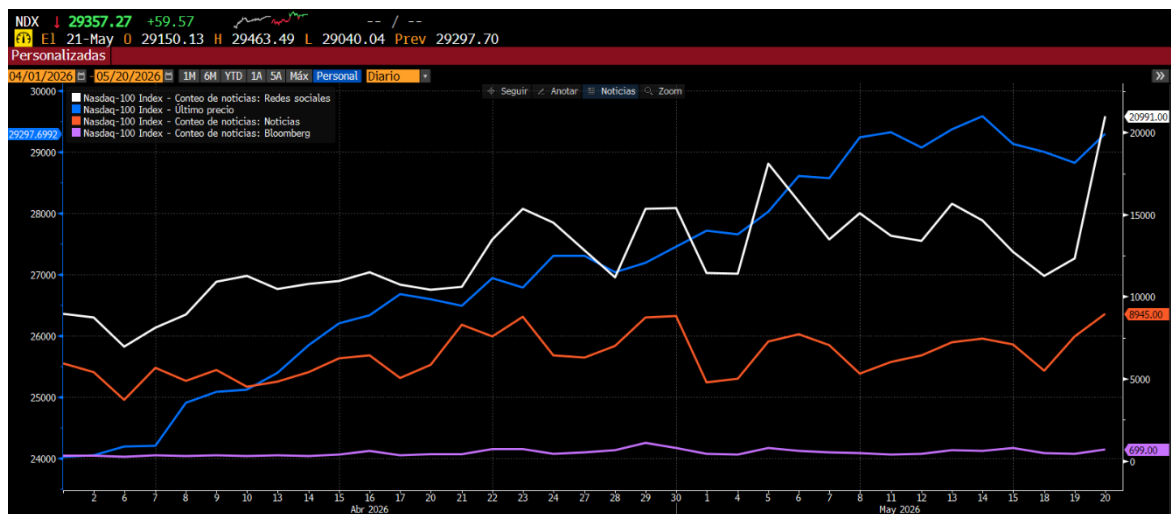
Anexo 5. Evolución del índice Nasdaq 100 y del conteo de noticias asociadas, 2020–2026.
 Elaboración propia en base a Bloomberg.



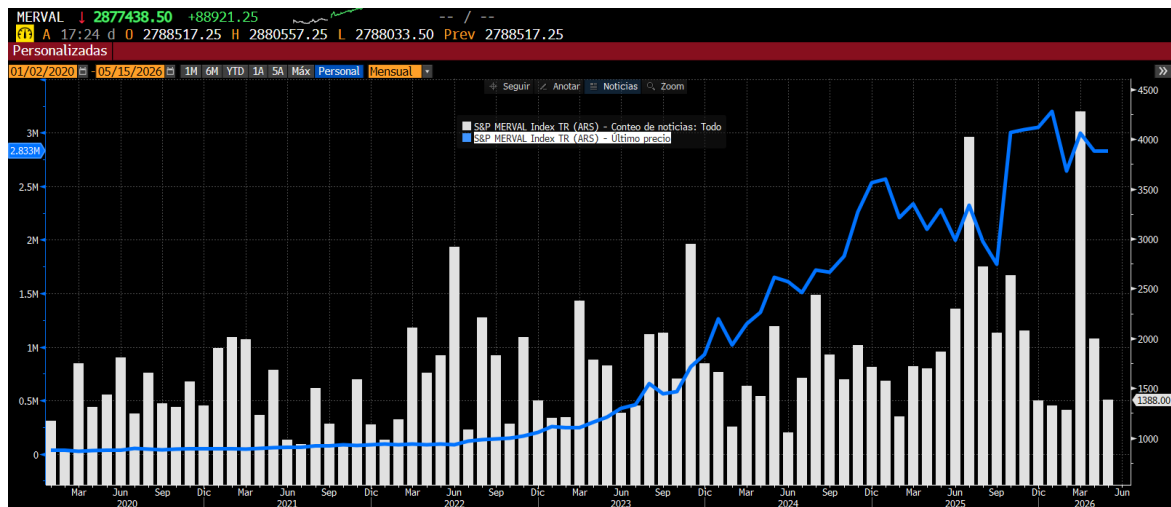
Anexo 6. Discriminación de menciones del Nasdaq 100, 2020–2026.
 Elaboración propia en base a Bloomberg



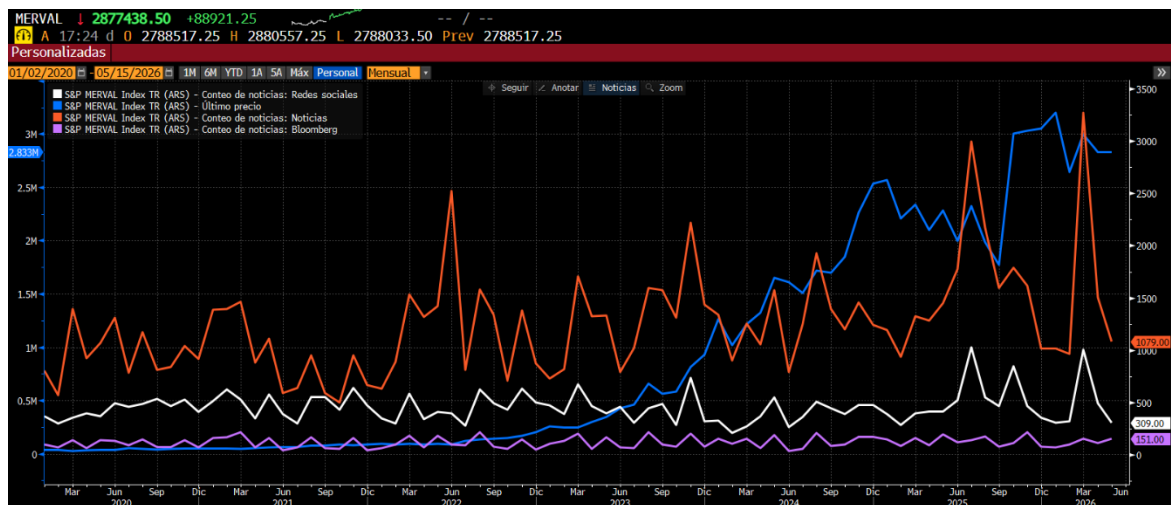
Anexo 7. Evolución del índice Nasdaq 100 y del conteo de noticias asociadas, Abril –Mayo 2026.
 Elaboración propia en base a Bloomberg.



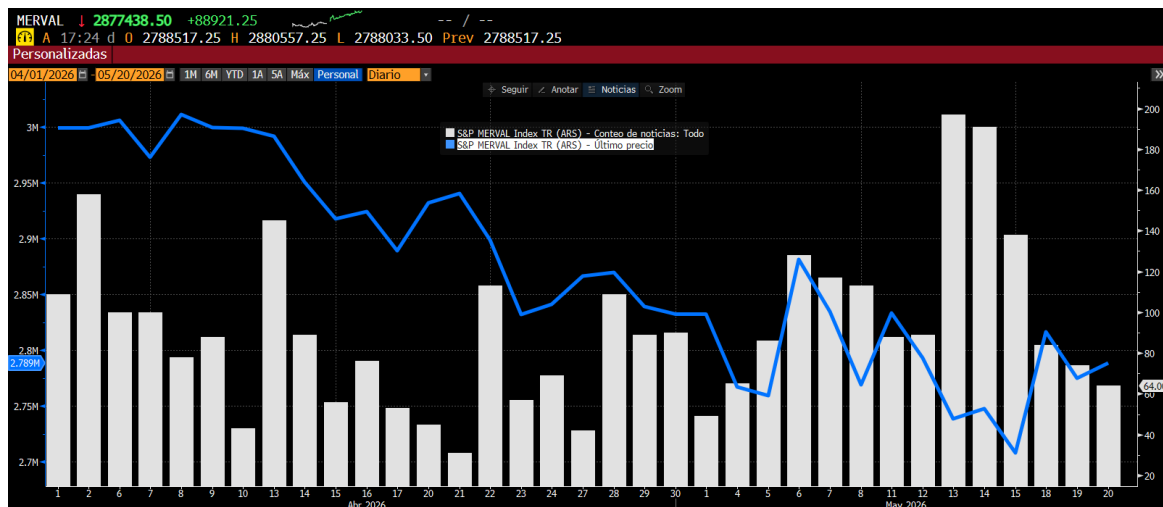
Anexo 8. Discriminación de menciones del Nasdaq 100, Abril – Mayo 2026.
 Elaboración propia en base a Bloomberg



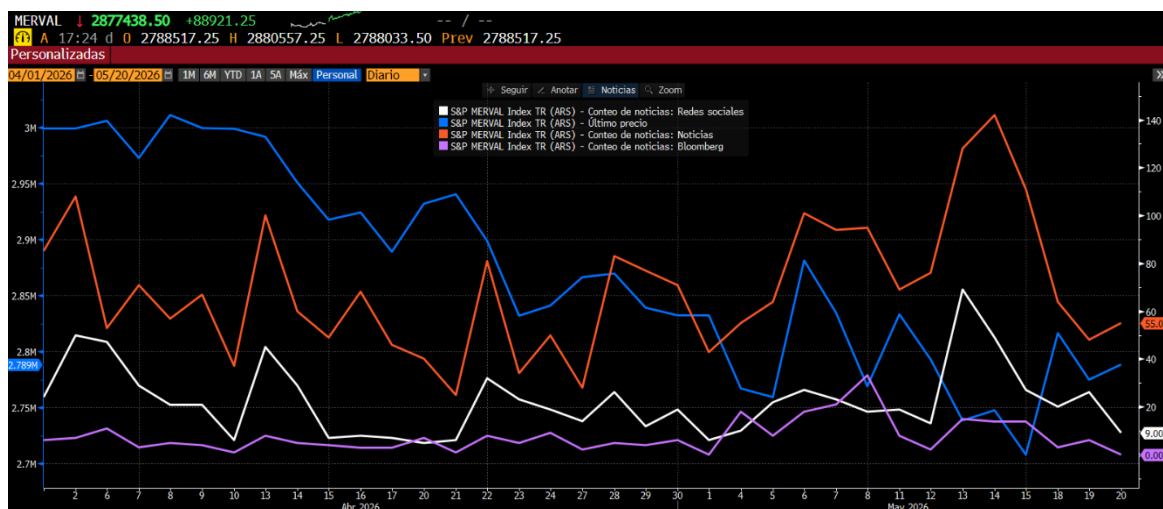
Anexo 9. Evolución del índice Merval y del conteo de noticias asociadas, 2020–2026.
 Elaboración propia en base a Bloomberg.



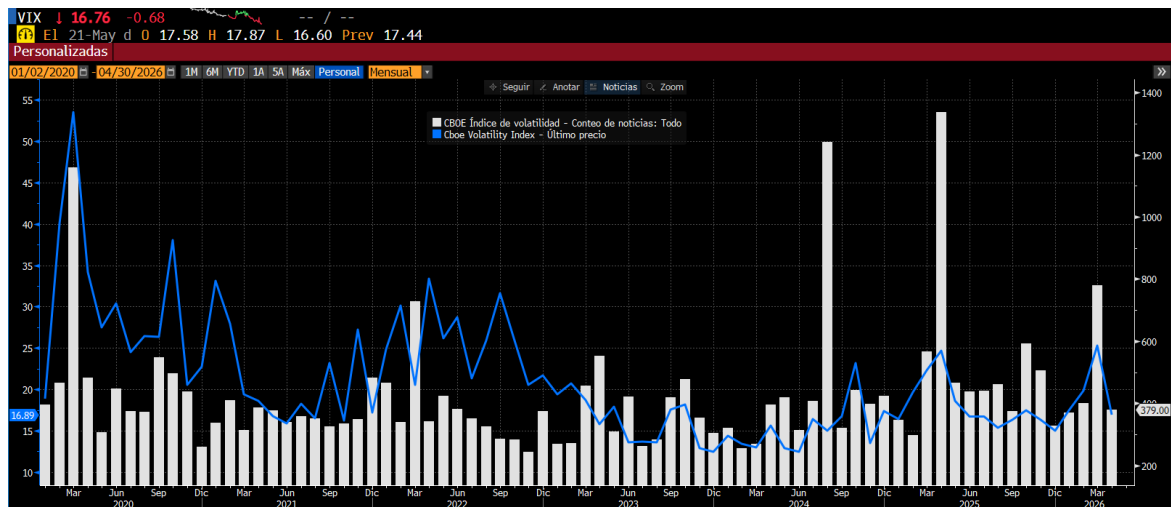
Anexo 10. Discriminación de menciones del Merval, 2020–2026.
 Elaboración propia en base a Bloomberg



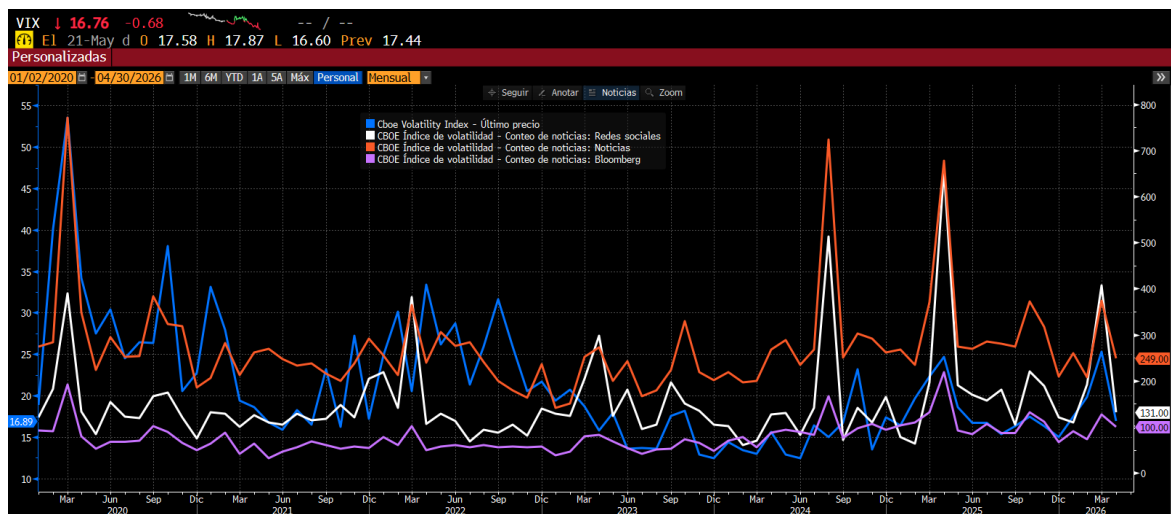
Anexo 11. Evolución del índice Merval y del conteo de noticias asociadas, Abril – Mayo 2026.
 Elaboración propia en base a Bloomberg.



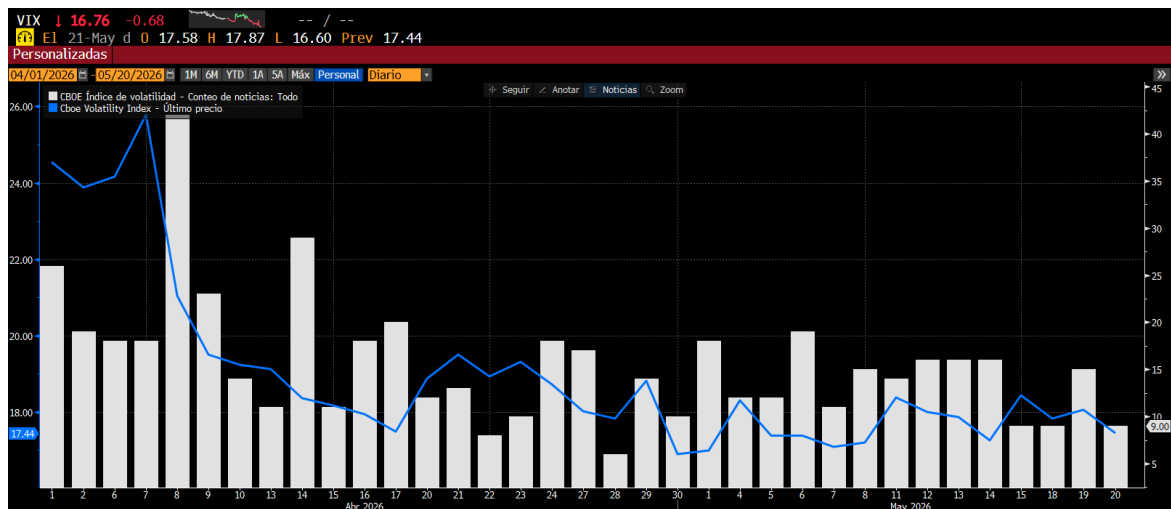
Anexo 12. Discriminación de menciones del Merval, Abril – Mayo 2026.
 Elaboración propia en base a Bloomberg



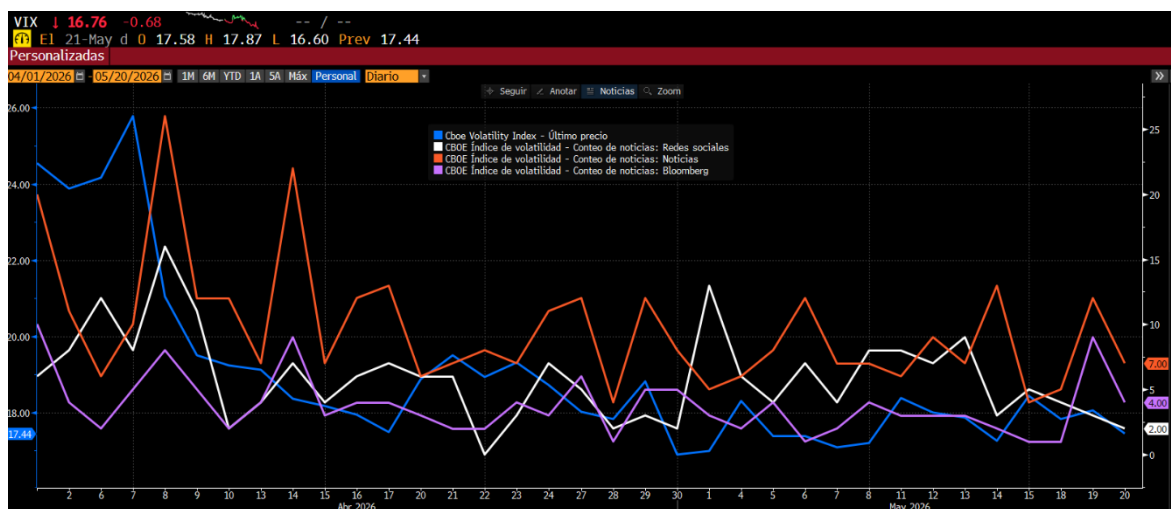
Anexo 13. Evolución del índice VIX y del conteo de noticias asociadas, 2020–2026.
 Elaboración propia en base a Bloomberg.



Anexo 14. Discriminación de menciones del Merval, 2020–2026.
 Elaboración propia en base a Bloomberg



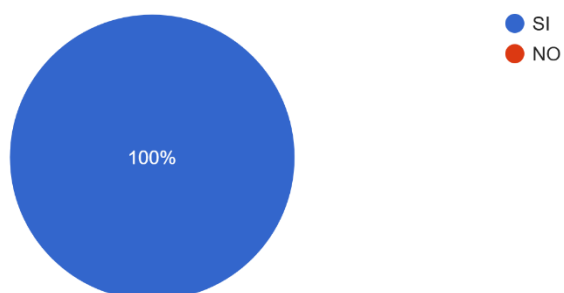
Anexo 15. Evolución del índice VIX y del conteo de noticias asociadas, Abril – Mayo 2026.
 Elaboración propia en base a Bloomberg.



Anexo 16. Discriminación de menciones del VIX, Abril – Mayo 2026.
 Elaboración propia en base a Bloomberg

¿Tiene 18 años o más?

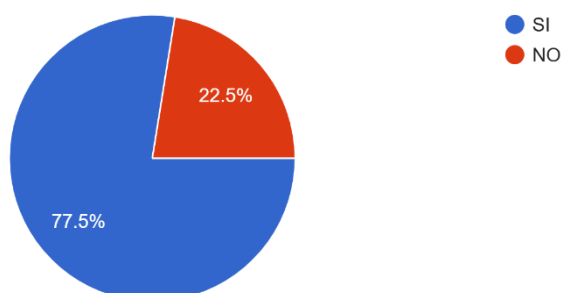
89 respuestas



Anexo 17. Preguntas filtro para limpieza de la muestra encuestada

¿Reside en AMBA (Área Metropolitana de Buenos Aires)?

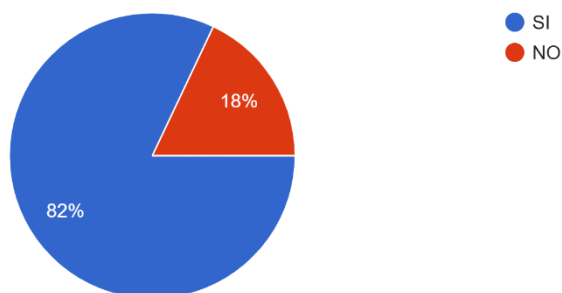
89 respuestas



Anexo 18. Preguntas filtro para limpieza de la muestra encuestada

¿Invierte o invirtió en algún instrumento financiero durante el corriente año? Nota: La compra de divisas o confección de plazo fijo con fines de ahorro cuenta como inversión

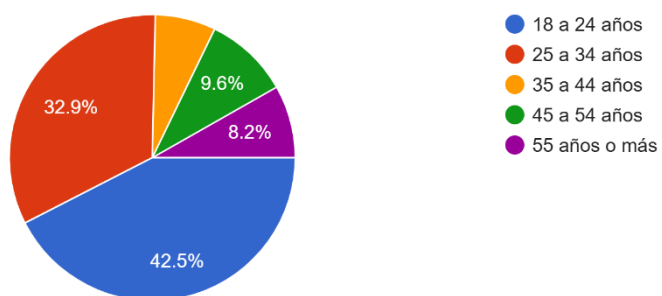
89 respuestas



Anexo 19. Preguntas filtro para limpieza de la muestra encuestada

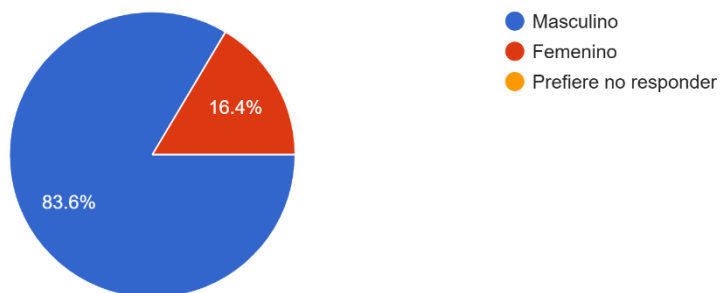
Edad

73 respuestas



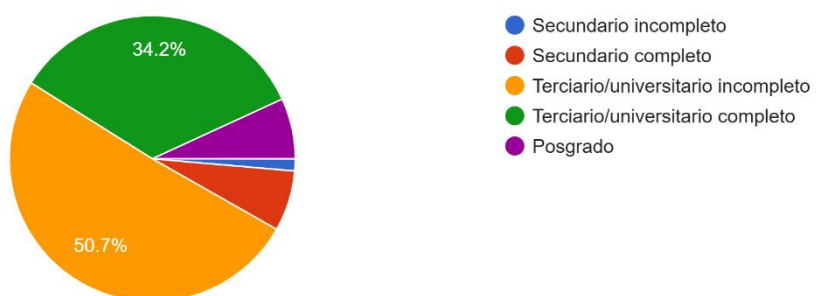
Anexo 20. Determinación del perfil del encuestado

Genero
73 respuestas



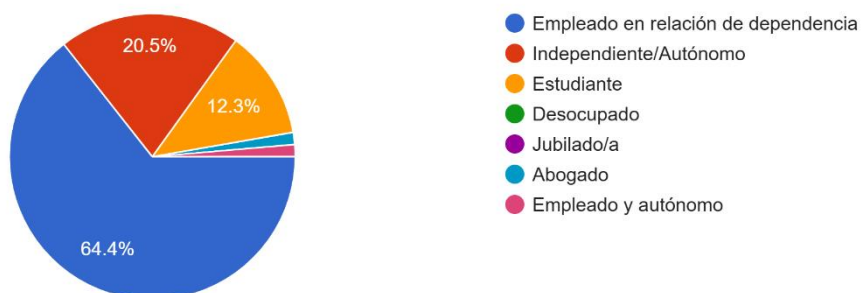
Anexo 21. Determinación del perfil del encuestado

Nivel educativo alcanzado
73 respuestas



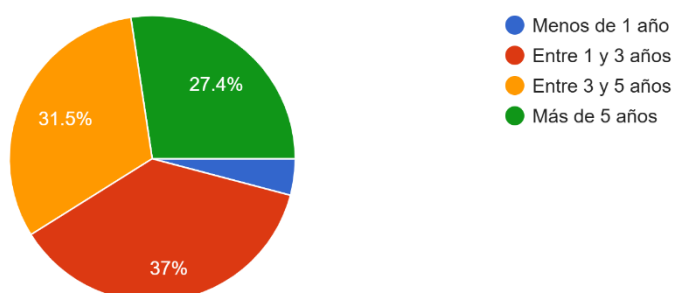
Anexo 22. Determinación del perfil del encuestado

Profesion
73 respuestas



Anexo 23. Determinación del perfil del encuestado

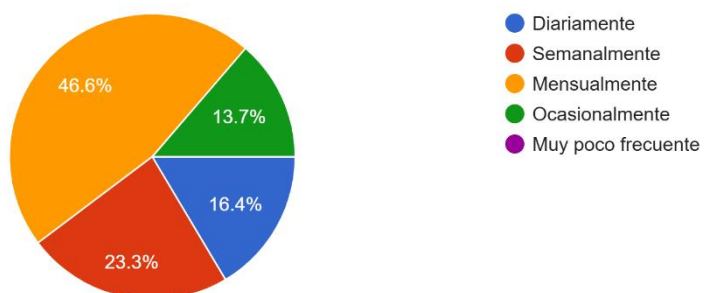
¿Desde hace cuánto tiempo invierte o invirtió en instrumentos financieros?
73 respuestas



Anexo 24. Determinación del perfil del encuestado

¿Con qué frecuencia suele tomar decisiones de inversión?

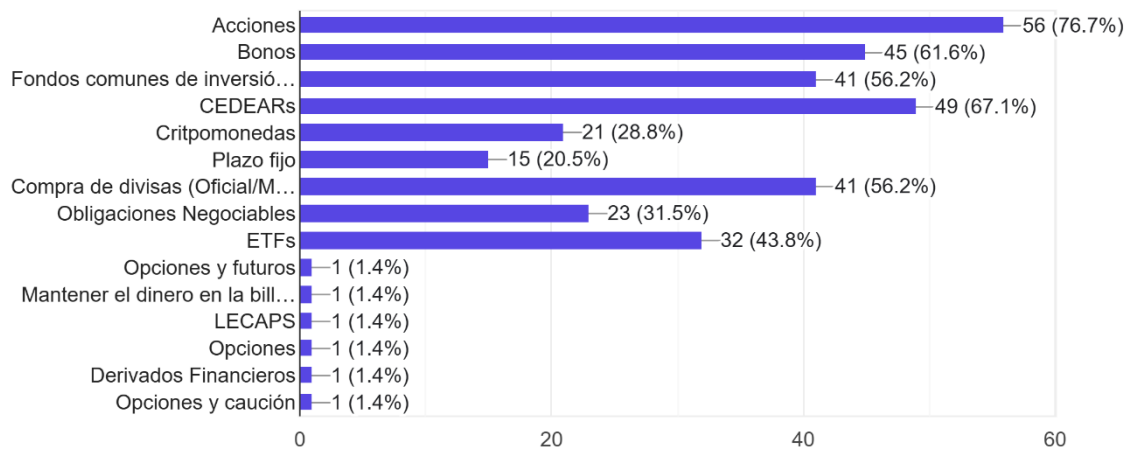
73 respuestas



Anexo 25. Determinación del perfil del encuestado

¿En qué instrumentos invierte o invirtió con mayor frecuencia?

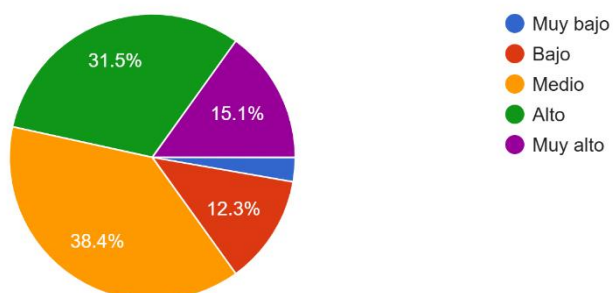
73 respuestas



Anexo 26. Determinación del perfil del encuestado

¿Cómo calificaría su nivel de conocimiento financiero?

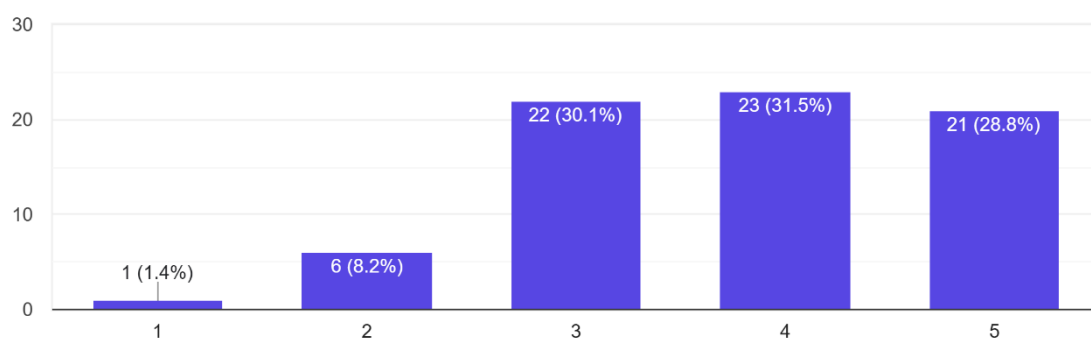
73 respuestas



Anexo 27. Determinación del conocimiento financiero de los encuestado

"Me siento capaz de interpretar correctamente la información financiera antes de tomar decisiones de inversión".

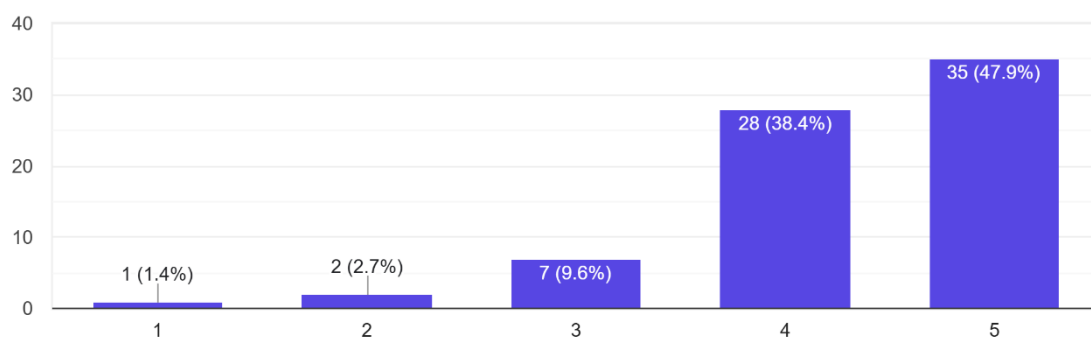
73 respuestas



Anexo 27. Determinación del conocimiento financiero de los encuestado

"Comprendo adecuadamente los riesgos asociados a los instrumentos en los que invierto".

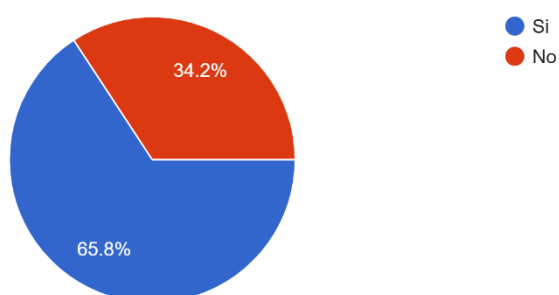
73 respuestas



Anexo 28. Determinación del conocimiento financiero de los encuestado

¿Realizó cursos, capacitaciones o formación específica en finanzas o inversiones?

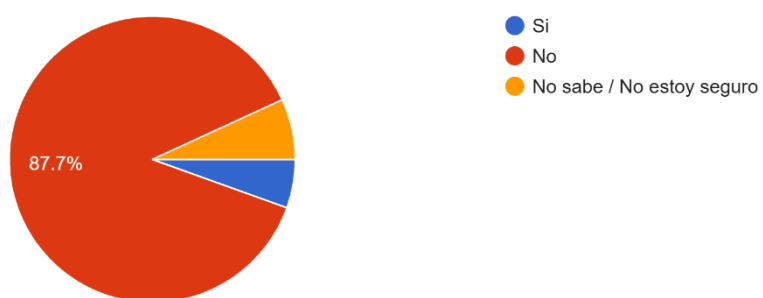
73 respuestas



Anexo 29. Determinación del conocimiento financiero de los encuestado

Si una inversión vale 100 y luego baja 20%, ¿una suba posterior del 20% permite volver al valor inicial?

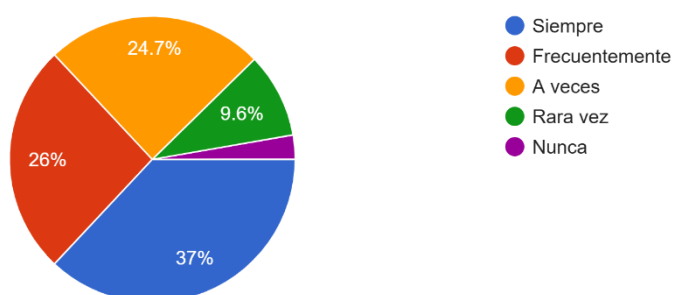
73 respuestas



Anexo 30. Determinación del conocimiento financiero de los encuestado

Antes de invertir, ¿suele analizar conceptos como riesgo, horizonte temporal, diversificación o valuación de activos financieros?

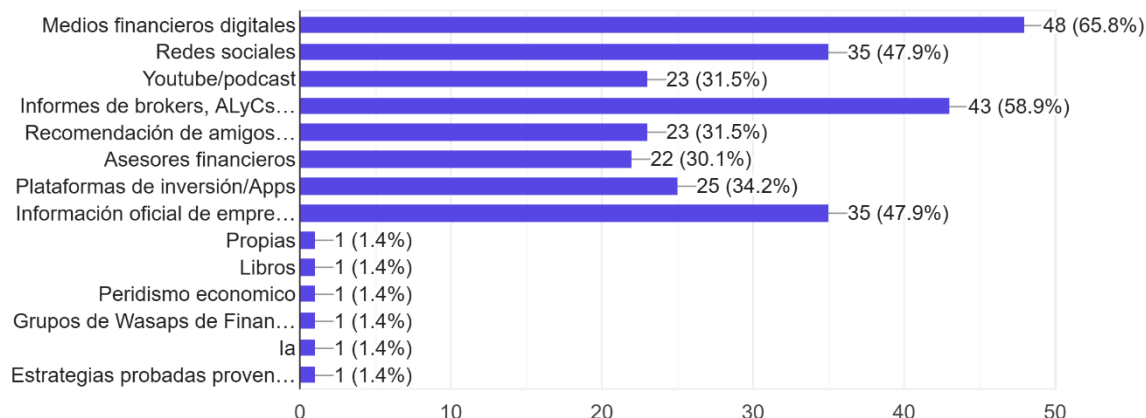
73 respuestas



Anexo 31. Determinación del conocimiento financiero de los encuestado

¿Qué fuentes de información utiliza con mayor frecuencia para tomar decisiones de inversión?

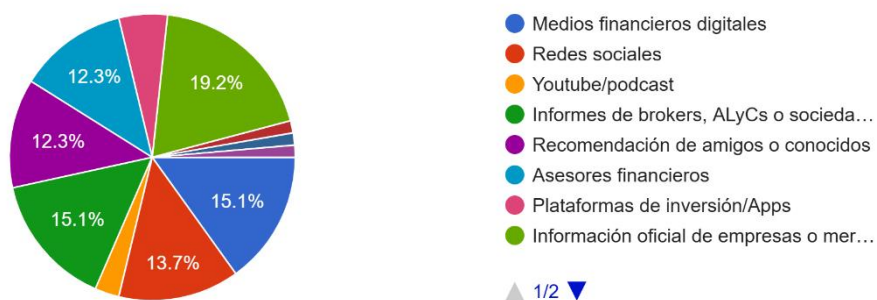
73 respuestas



Anexo 32. Fuentes de información utilizadas por los encuestados y determinación de la sobrecarga informativa.

¿Cuál considera que es su principal fuente de información al invertir?

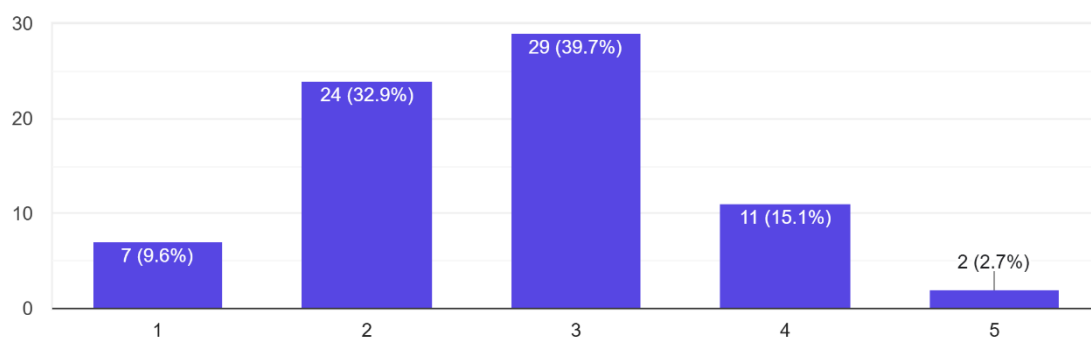
73 respuestas



Anexo 33. Fuentes de información utilizadas por los encuestados y determinación de la sobrecarga informativa.

¿En que medida la cantidad de información disponible sobre inversiones le resulta difícil de procesar?

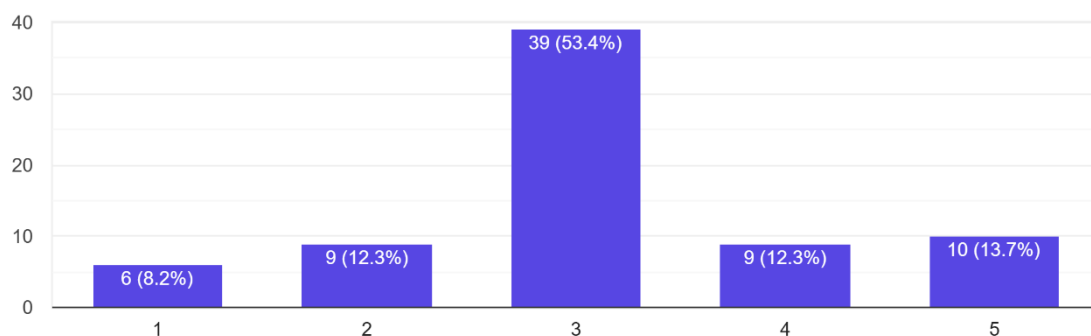
73 respuestas



Anexo 34. Fuentes de información utilizadas por los encuestados y determinación de la sobrecarga informativa.

¿Con que frecuencia encuentra información contradictoria al momento de invertir?

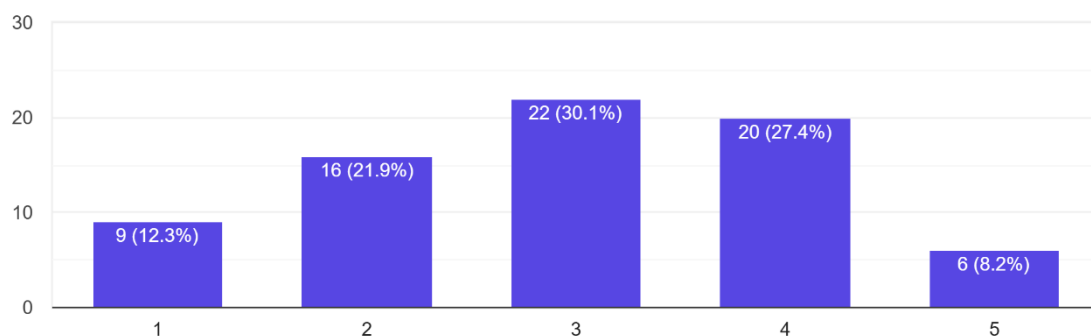
73 respuestas



Anexo 35. Fuentes de información utilizadas por los encuestados y determinación de la sobrecarga informativa

¿En que medida la abundancia de información le genera dudas o dificultades a la hora de tomar una decisión de inversión?

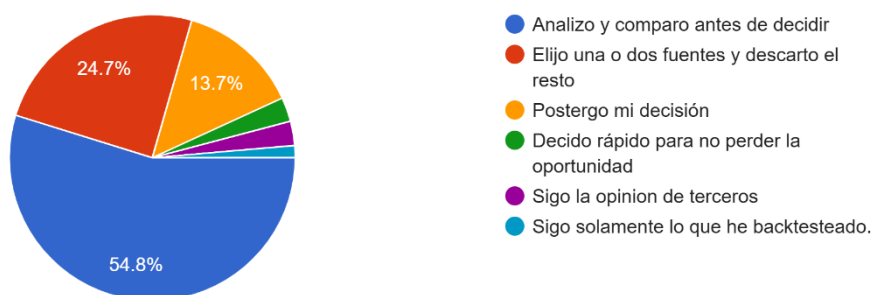
73 respuestas



Anexo 36. Fuentes de información utilizadas por los encuestados y determinación de la sobrecarga informativa

Cuando recibe mucha información al mismo tiempo, ¿qué suele hacer?

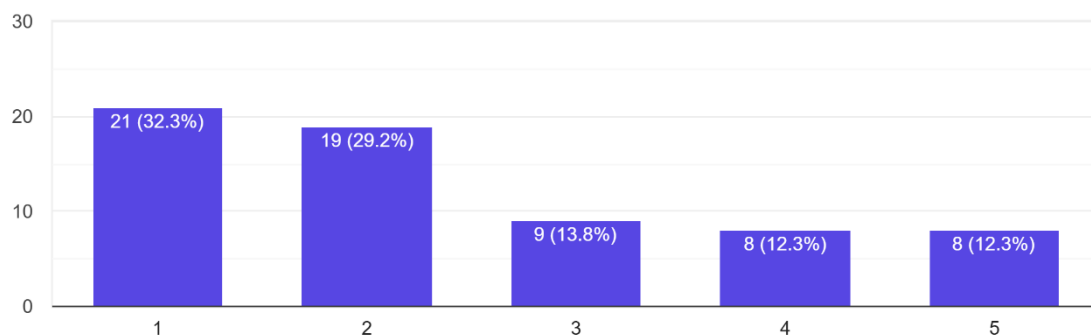
73 respuestas



Anexo 37. Fuentes de información utilizadas por los encuestados y determinación de la sobrecarga informativa

Cuando dispongo de dinero excedente, mi primera opción suele ser comprar dólares.

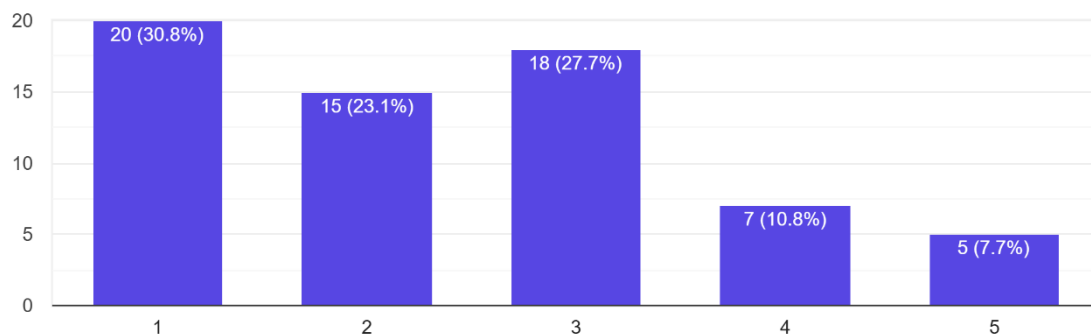
65 respuestas



Anexo 38. Evaluación del sesgo de dolarización

Prefiero tener mis ahorros en dólares, aunque existan otras alternativas de inversión que puedan rendir más.

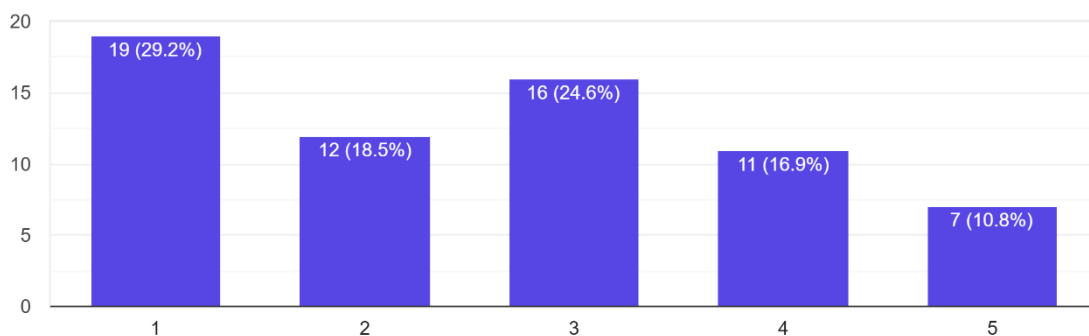
65 respuestas



Anexo 39. Evaluación del sesgo de dolarización

Siento más seguridad teniendo dólares que invirtiendo en instrumentos financieros en pesos.

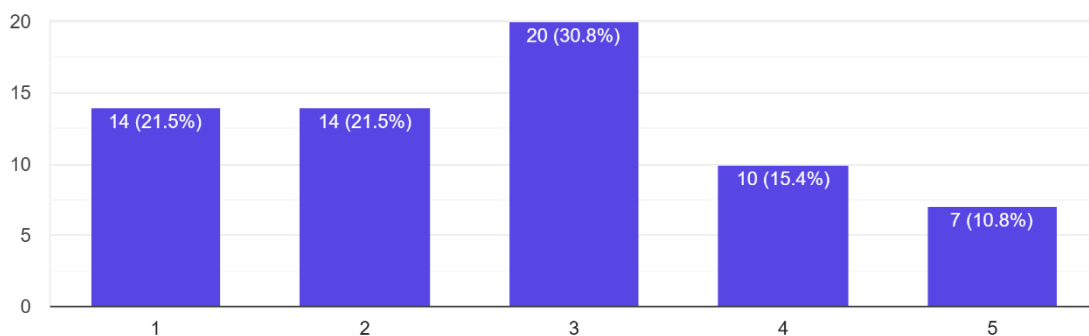
65 respuestas



Anexo 40. Evaluación del sesgo de dolarización

Aunque una inversión en pesos parezca conveniente, me cuesta elegirla por miedo a una devaluación.

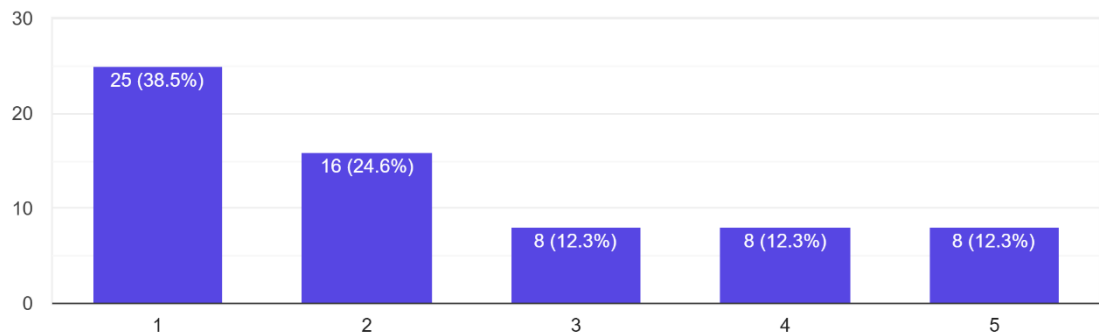
65 respuestas



Anexo 41. Evaluación del sesgo de dolarización

Muchas veces compro dólares por costumbre o hábito, más que por un análisis financiero puntual.

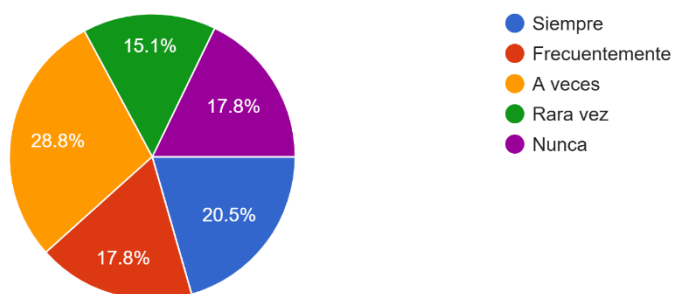
65 respuestas



Anexo 42. Evaluación del sesgo de dolarización

Antes de invertir, ¿sigue algún método o proceso definido de análisis? (Ejemplo: análisis técnico, análisis fundamental, CAPM, etc.)

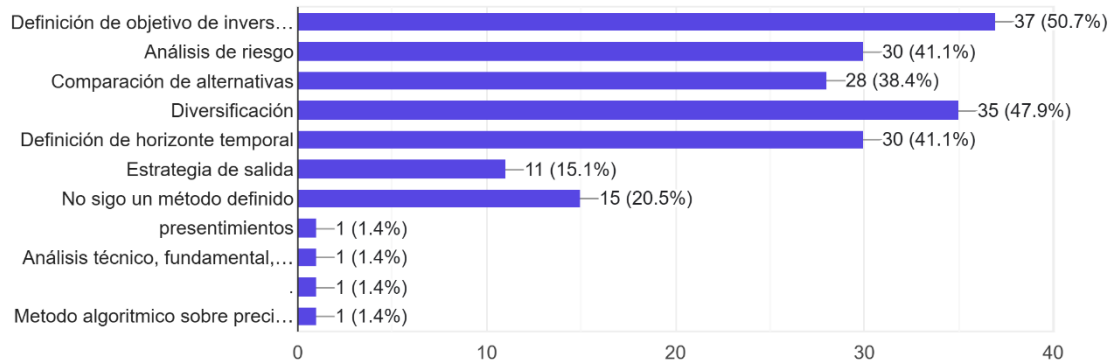
73 respuestas



Anexo 43. Evaluación de la metodología de inversión de los encuestados

Si sigue un método, ¿qué suele incluir?

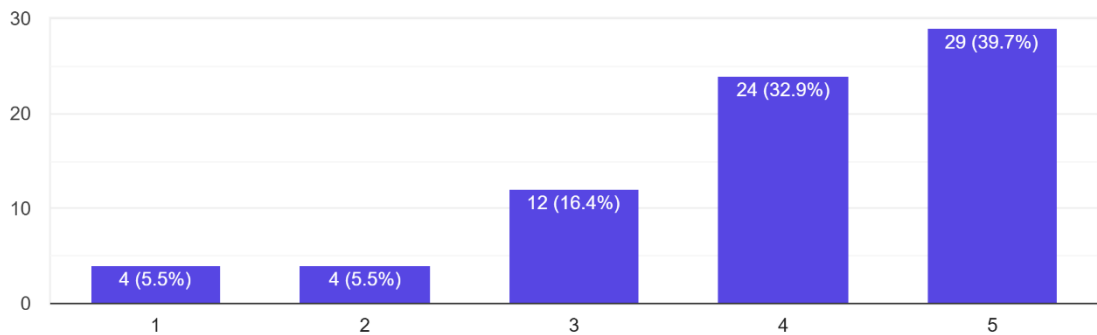
73 respuestas



Anexo 44. Evaluación de la metodología de inversión de los encuestados.

¿En que medida considera que tomar decisiones de inversión con un método estructurado mejora la calidad de sus inversiones?

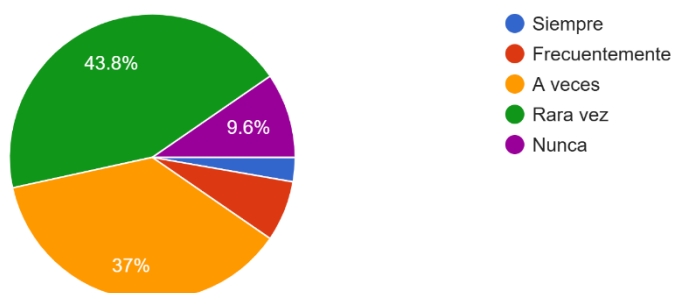
73 respuestas



Anexo 45. Evaluación de la metodología de inversión de los encuestados.

¿Con qué frecuencia toma decisiones impulsivas sin seguir un análisis previo?

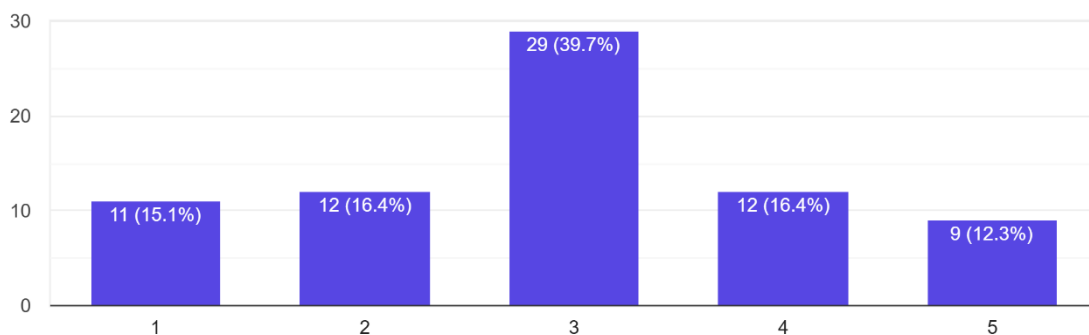
73 respuestas



Anexo 46. Evaluación de la metodología de inversión de los encuestados.

"Confío en que mis decisiones de inversión suelen ser mejores que las del inversor promedio".

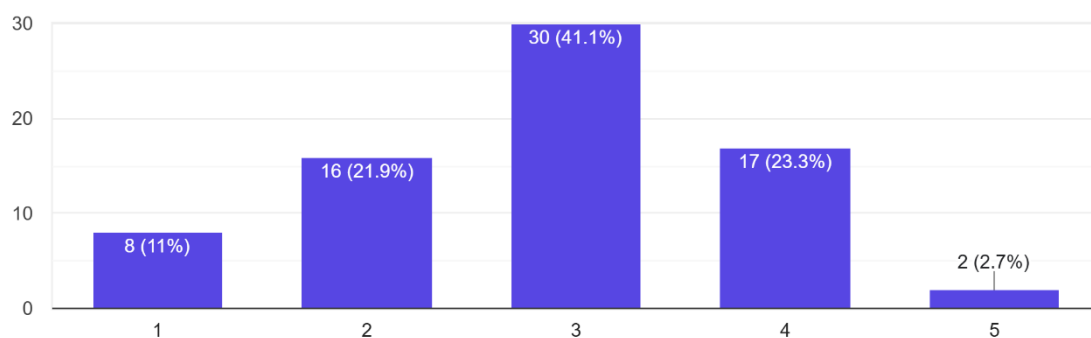
73 respuestas



Anexo 47. Evaluación de la presencia de sesgos conductuales.

"Después de obtener buenos resultados, suelo asumir más riesgo".

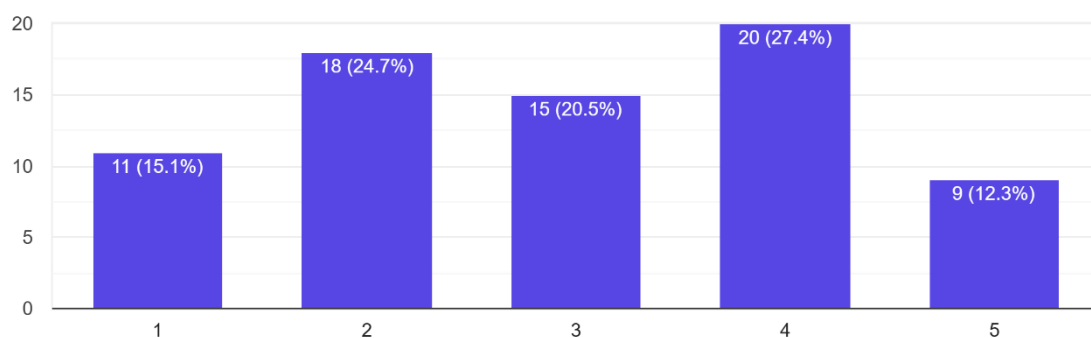
73 respuestas



Anexo 48. Evaluación de la presencia de sesgos conductuales.

"Me cuesta vender una inversión cuando está en pérdida, aunque los fundamentos hayan empeorado".

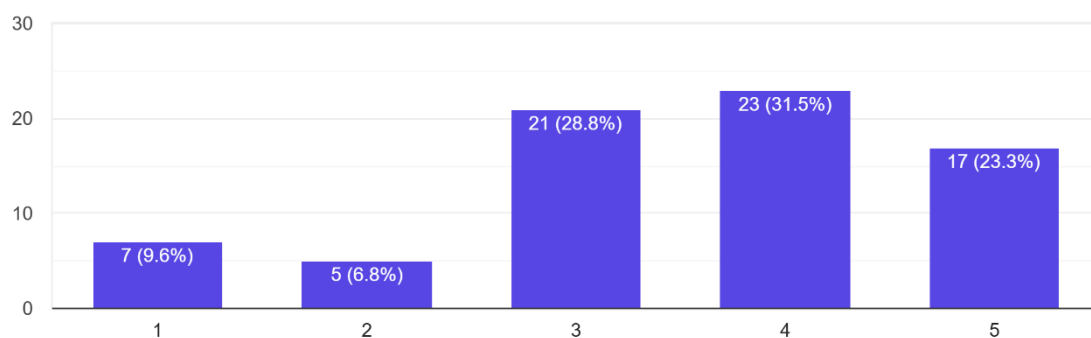
73 respuestas



Anexo 49. Evaluación de la presencia de sesgos conductuales.

"Suelo sentir más preocupación por perder dinero que satisfacción por ganar una suma similar".

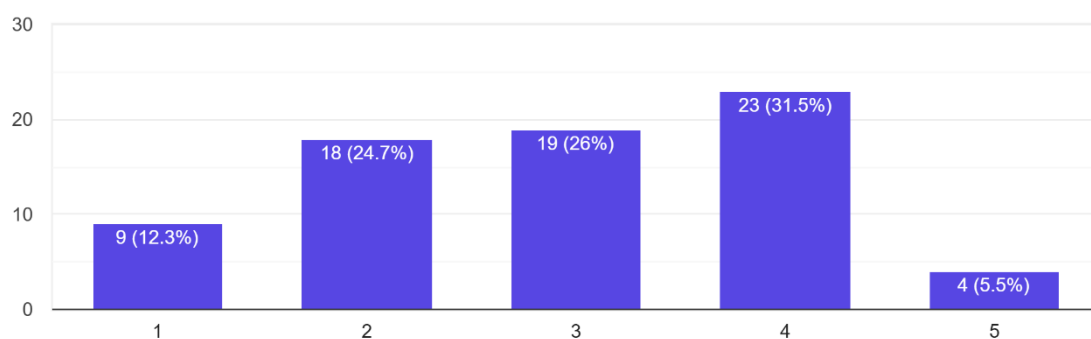
73 respuestas



Anexo 50. Evaluación de la presencia de sesgos conductuales.

"Me siento más inclinado a invertir en un activo cuando veo que muchas otras personas lo hacen".

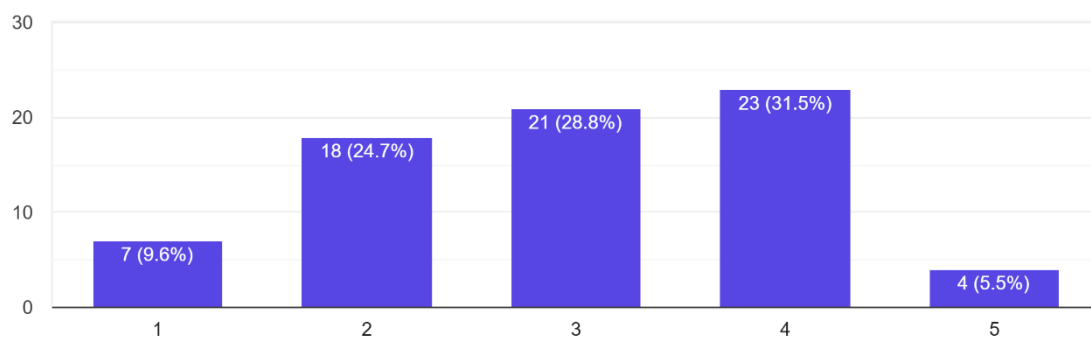
73 respuestas



Anexo 51. Evaluación de la presencia de sesgos conductuales.

"Las opiniones en redes sociales o de personas cercanas influyen en mis decisiones de inversión".

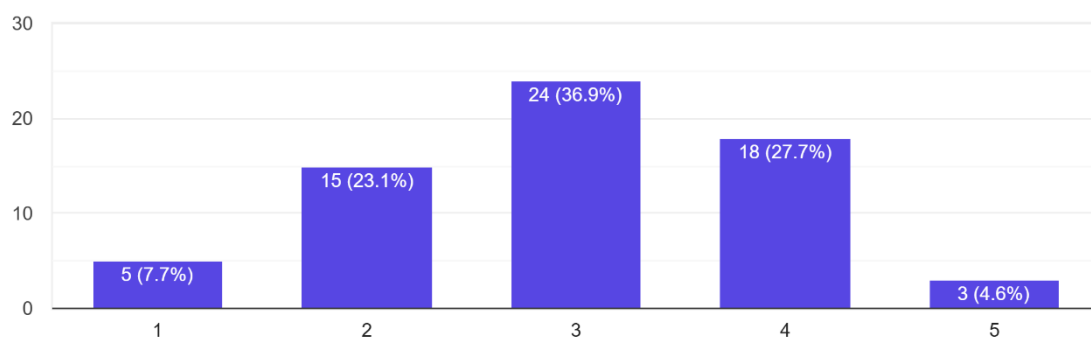
73 respuestas



Anexo 52. Evaluación de la presencia de sesgos conductuales.

"Las opiniones de personas cercanas influyen en mis decisiones de inversión".

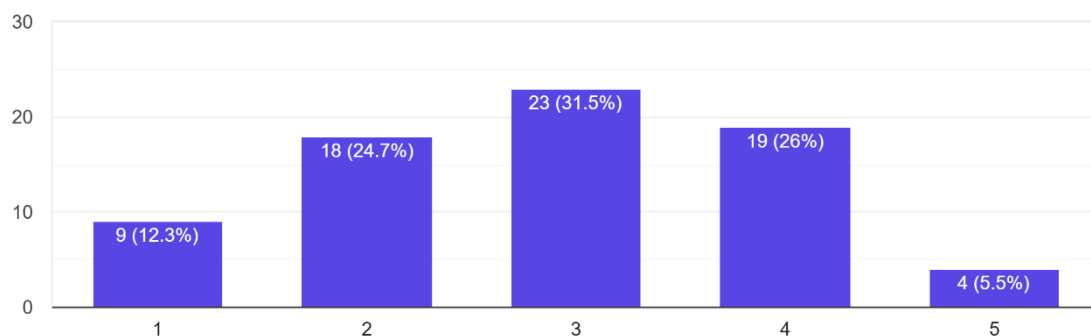
65 respuestas



Anexo 53. Evaluación de la presencia de sesgos conductuales.

"Una noticia reciente influye fuertemente en mi decisión, aunque no siempre analice su impacto de largo plazo".

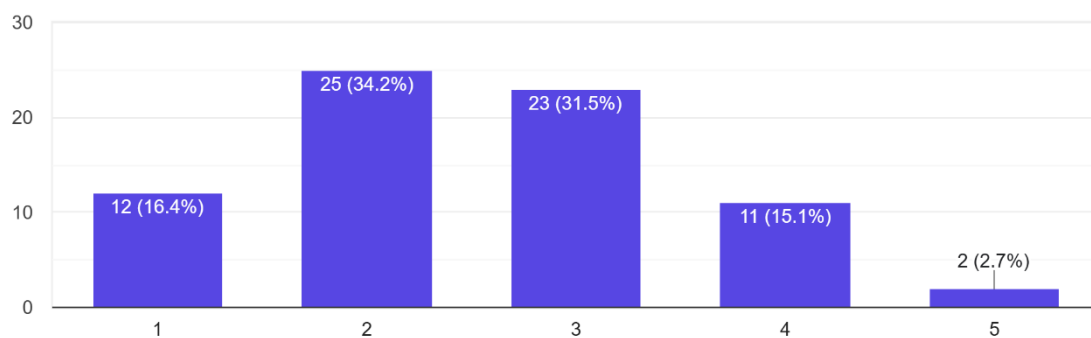
73 respuestas



Anexo 54. Evaluación de la presencia de sesgos conductuales.

"Cuando una inversión sube mucho, tiendo a pensar que seguirá subiendo".

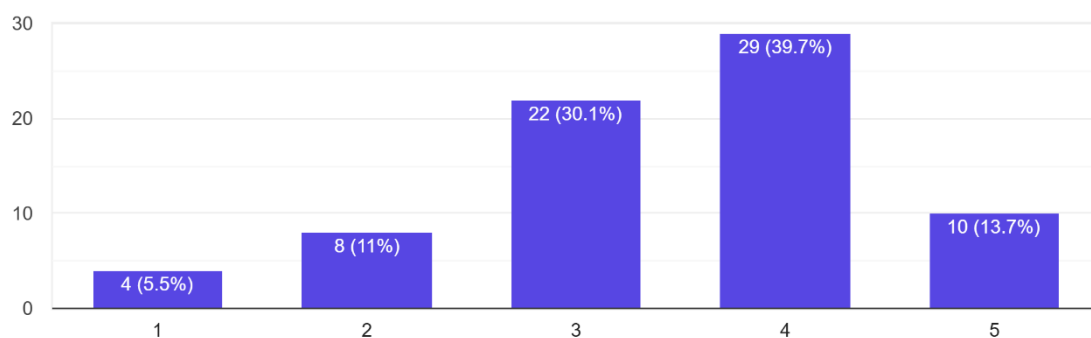
73 respuestas



Anexo 55. Evaluación de la presencia de sesgos conductuales.

"Cuando una inversión baja, tiendo a mantenerla/comprar más esperando recuperar la pérdida".

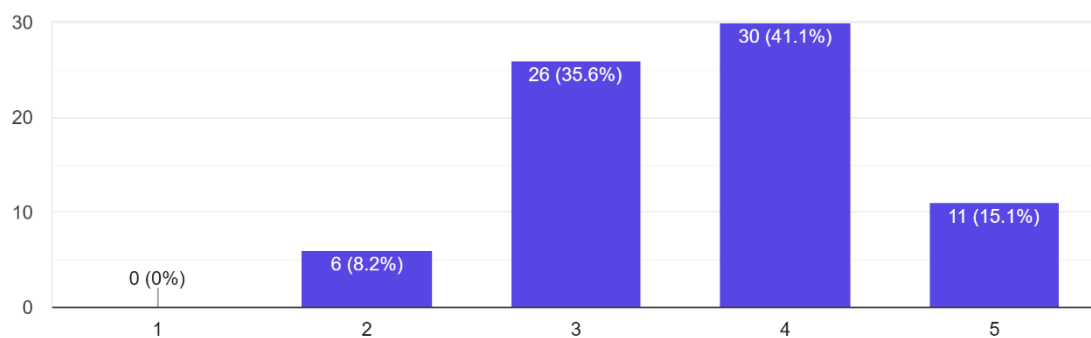
73 respuestas



Anexo 56. Evaluación de la presencia de sesgos conductuales.

"Considero que mis decisiones de inversión suelen ser racionales y consistentes".

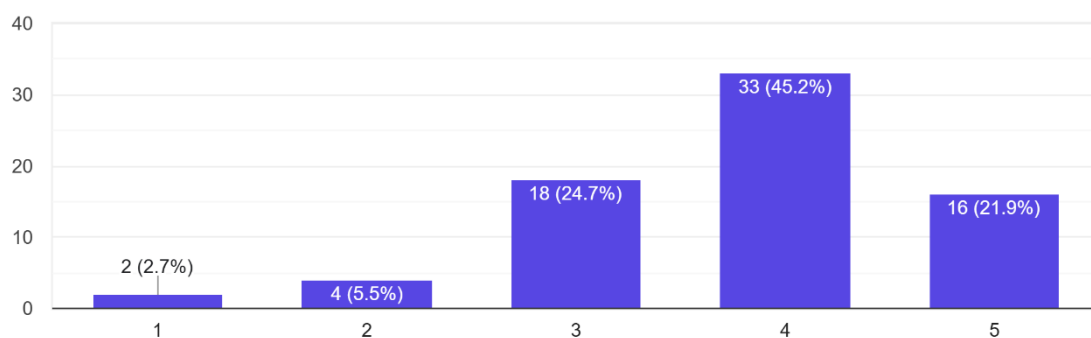
73 respuestas



Anexo 57. Evaluación de la percepción de la calidad de decisiones de inversión de los encuestados.

"Antes de invertir, evalúo distintas alternativas en lugar de decidir por impulso".

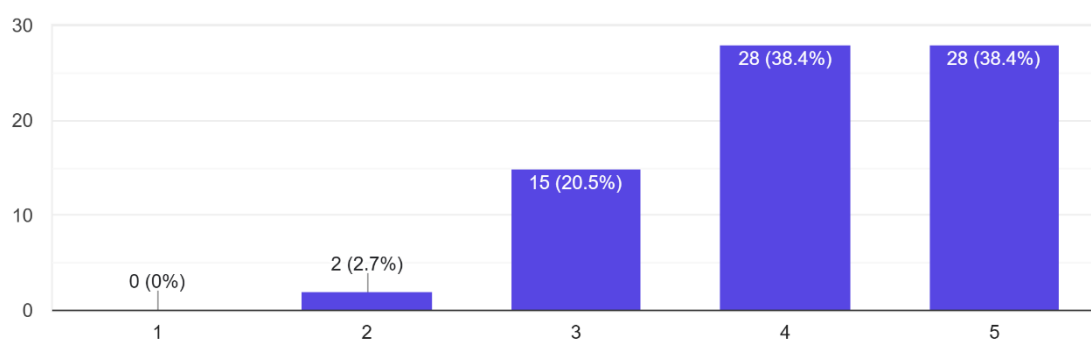
73 respuestas



Anexo 58. Evaluación de la percepción de la calidad de decisiones de inversión de los encuestados.

"Mis decisiones de inversión suelen estar alineadas con mis objetivos y horizonte temporal".

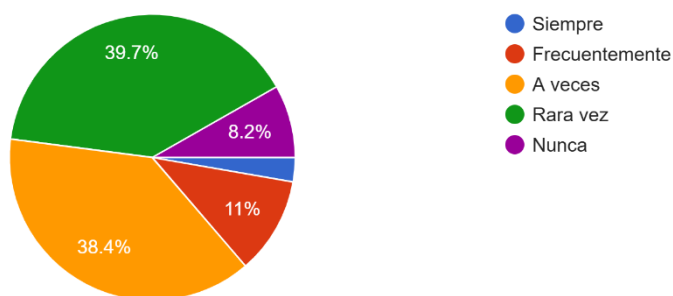
73 respuestas



Anexo 59. Evaluación de la percepción de la calidad de decisiones de inversión de los encuestados.

¿Con qué frecuencia se arrepiente de haber invertido/vendido por apresuramiento, presión externa o exceso de información?

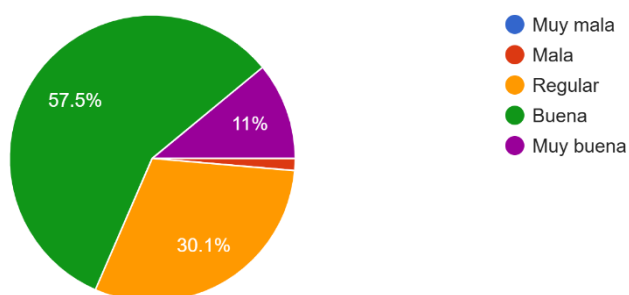
73 respuestas



Anexo 60. Evaluación de la percepción de la calidad de decisiones de inversión de los encuestados.

En términos generales, ¿cómo evaluaría la calidad de sus decisiones de inversión?

73 respuestas



Anexo 61. Evaluación de la percepción de la calidad de decisiones de inversión de los encuestados.

Bibliografía

Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. The Journal of Finance

Fama, E. F. (1970). Efficient capital markets: A review of theory and empirical work.

Simon, H. A. 1957. Models of Man: Social and Rational; Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting.

Shiller, R. J. (2015). Irrational exuberance (3rd ed.).

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases

Barber, B. M., & Odean, T. (2001). Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk.

Odean, T. (1998). Are investors reluctant to realize their losses?

Bikhchandani, S., Hirshleifer, D., & Welch, I. (1992). A theory of fads, fashion, custom, and cultural change as informational cascades.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability.

Nickerson, R. S. (1998). Confirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many

guises.

Aguinaldo: Cambios en la macro y decisiones micro en el tiempo por Damián Di Pace para focusmarket. (2026)

Miller, G. A. (1956). The magical number seven, plus or minus two: Some limits on our capacity for processing information.

Eppler, M. J., & Mengis, J. (2004). The concept of information overload: A review of literature from organization science, accounting, marketing, MIS, and related disciplines.

Bawden, D., & Robinson, L. (2009). The dark side of information: Overload, anxiety and other paradoxes and pathologies.

Jacoby, J. (1984). Perspectives on information overload.

Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence.

Van Rooij, M., Lusardi, A., & Alessie, R. (2011). Financial literacy and stock market participation.

Fernandes, D., Lynch, J. G., Jr., & Netemeyer, R. G. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors.

Keeney, R. L. (1982). Decision analysis: An overview.

Chan, E. P. (2013). Algorithmic trading: Winning strategies and their rationale.

López de Prado, M. (2018). Advances in financial machine learning.

Hendershott, T., Jones, C. M., & Menkveld, A. J. (2011). Does algorithmic trading

improve liquidity?

Hasbrouck, J., & Saar, G. (2013). Low-latency trading.

Lo, A. W. (2004). The adaptive markets hypothesis: Market efficiency from an evolutionary perspective.

Kahneman, D., Sibony, O., & Sunstein, C. R. (2021). Noise: A flaw in human judgment.

Fernandes, D., Lynch Jr., J. G., & Netemeyer, R. G. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors.