



Decisiones inteligentes sobre el dinero

Por qué usted hace lo que hace con el dinero

por Max H. Bazerman

RESUMEN EJECUTIVO

Todos hemos pagado más de lo debido por algún producto – una casa, un automóvil, un televisor, etc. Errores similares son cometidos en los negocios o al invertir.

Bazerman, profesor de negociación, nos indica que debemos olvidar *cuánto gastamos* para analizar *por qué lo gastamos*.

Cada vez que tomamos una decisión financiera, intervienen diversos factores de conducta. Identificar y comprender estos factores es la clave para mantener el equilibrio financiero a largo plazo.

“Decisiones inteligentes sobre el dinero” nos enseña algunos factores y estrategias para tomar decisiones financieras adecuadas. Entre ellas:

- Identificar las “trampas de dinero”
- Reconocer cuánto vale nuestro tiempo
- Prevenir la “maldición del ganador”
- Recordar los objetivos a largo plazo al valorar las cosas

Cada transacción que hacemos involucra una lucha de poder entre las partes. Si reconoce y pone en práctica las tácticas adecuadas, mantendrá ese poder de su lado y ahorrará dinero.

Las trampas de dinero

Para manejar el dinero exitosamente, es necesario identificar las trampas y desarrollar una estrategia que las evite o que le permitan llevarse la carnada sin ser atrapado.

Bazerman utiliza un ejercicio práctico en sus clases para ilustrar el tipo de trampas en el que caemos a diario:

Toma un billete de \$100 y anuncia que lo subastará al mejor postor. La oferta comienza con \$5. El truco es que el segundo mejor postor también debe pagar - la última cantidad que ofertó - sin obtener nada a cambio.

La subasta transcurre sin novedad hasta que alcanza el rango de \$70-\$80, punto en el que la mayoría renuncia, dejando sólo a dos postores. Estos continúan aumentando su oferta, en un esfuerzo por ganar y obtener algo a cambio, incluso cuando la oferta sobrepasa los \$100. Bazerman ha llegado a vender los \$100 por \$505.

Esta trampa revela tres errores comunes sobre el dinero:

1.- *Los postores fallaron al no considerar las decisiones de los otros:* la única forma de ganar es si todos los demás se salen antes de que la subasta alcance los \$100. Pero ¿por qué el último postor debe salirse y perder su dinero?

2.- *Los mayores postores aumentaron su compromiso, en lugar de aceptar la pérdida:* al menos dos personas no reconocieron cuándo era el momento oportuno para limitar sus pérdidas, y ambos perdieron.

3.- *Dejaron que el deseo de ganar a toda costa superara su objetivo principal:* en este caso, adquirir un billete de \$100 por menos de su valor.

Los 10 errores más frecuentes en el manejo del dinero

- 1.- Confianza extrema.
- 2.- No estar preparado.
- 3.- Ignorar el conocimiento de los demás.
- 4.- Negociar con una actitud de “todo o nada”.
- 5.- Dar más importancia a impulsos momentáneos que contradicen los intereses a largo plazo.
- 6.- Anclar la negociación a ofertas desventajosas.
- 7.- Botar dinero bueno sobre dinero malo, en un intento por mejorar el resultado de un gasto inoportuno.
- 8.- Enfocarse en el deseo de ganar a toda costa.
- 9.- Ignorar las alternativas, quedando en desventaja en la negociación.
- 10.- Comprar garantías y seguros innecesarios, cayendo víctimas de “miedos infundados”.

Errores comunes al comprar una casa

Al comprar una vivienda, con frecuencia se cometen tres errores que colocan al comprador en desventaja:

1.- Se enamora de una casa, sin pensar las alternativas: normalmente visita varios inmuebles hasta que consigue el que le gusta. En ese momento es cuando comienza a negociar, situación que lo coloca en una desventaja inmediata. Enamorarse trae como consecuencia que no piense racional ni claramente sobre mejores alternativas, por lo que termina cediendo el poder natural que tenía - quedando a merced del vendedor.

2.- Se toma el precio muy en serio: además de crear lazos emocionales, el comprador tiende a tomar el precio fijado por el vendedor como un ancla (el punto desde el que procede toda la negociación) en lugar de utilizar su propio precio de reserva (la cantidad más alta que están dispuestos a pagar) como cifra guía.

3.- Divulga más información de la necesaria: a menudo, el comprador confía en los agentes de bienes y raíces, sin darse cuenta del verdadero rol que éste juega en el proceso. La comisión de los agentes está basada en el precio de venta de la propiedad, por lo que sus intereses están más alineados con los del vendedor.

Conozca la zona de regateo

Al comprar una casa, trate de establecer la “zona de regateo” - el rango de precio en el cual ni usted ni el vendedor abandonarían la negociación. Consta de varias partes:

- Oferta inicial del comprador: el precio al que a éste le gustaría comprar. Por ejemplo, \$350.000.
- Precio de reserva del vendedor: el precio más bajo al que está dispuesto a vender. Por ejemplo \$375.000.
- El precio de reserva del comprador: el precio más alto que pagaría. En este caso, no pagaría más de \$400.000.
- El precio que pide el vendedor: el precio al que a éste le gustaría vender. En este caso, su precio actual es \$425.000.

Entre los 4 precios existe un amplio rango de acuerdos posibles que beneficiarían a ambas partes. El comprador podría convencer al vendedor de venderle la casa a \$376.000 (que es por encima del precio de reserva del vendedor); o el vendedor podría convencer al comprador de comprar la casa a \$400.000. Analizar racionalmente la zona de oferta puede ayudarle a llegar a un acuerdo beneficioso para ambos.

Errores comunes al comprar un automóvil

Al comprar un automóvil, el poder de la negociación lo tiene el comprador - siempre se puede ir de un distribuidor a otro. Sin embargo, muchas personas le transfieren ese poder al vendedor, para evitarlo se debe:

- 1.- Estar preparado: debe saber el tipo de automóvil que desea, las características que necesita y cualquier otra información específica que le pueda ayudar en su decisión de la compra. Es importante conocer las opciones disponibles, y así estar preparado para rechazar cualquier trato que no le convenga.
- 2.- Estar informado: haga toda la investigación necesaria antes de ir al distribuidor. Averigüe los precios y costos de manufactura, datos de seguridad y otros datos disponibles a través de publicaciones e Internet.
- 3.- Conocer sus opciones: debe estar conciente de que tiene el poder en la negociación. En caso contrario, se lo cederá al vendedor.
- 4.- No ser muy amigable: no le de mucha confianza a los vendedores de automóviles. No crea el cuento de “el bueno y el malo”: el bueno es el vendedor que hace lo posible por que el malo (el gerente) apruebe un buen precio.
- 5.- No comprar la garantía: el dinero que usted gasta comprando

una garantía extendida no es devuelto, y generalmente no llega a necesitarla. Una forma más inteligente de utilizar el dinero que gastaría en la garantía es ponerlo en un banco y usarlos sólo si el automóvil llegase a necesitar reparaciones.

¿Cuánto vale el tiempo?

Todos decimos que el recurso máspreciado es el tiempo. Sin embargo, muchos desperdician tiempo para ahorrar dinero. Si no presupuestamos el tiempo inteligentemente, cometemos errores de manera conciente. Pregúntese:

- 1.- ¿Cuánto valor asigno a mi tiempo?: determine cuánto vale para usted una hora de su tiempo. Es muy posible que con frecuencia usted ceda horas por mucho menos del valor que le ha asignado. Piense en las actividades que hace a diario – tareas fastidiosas que pudiera eliminar o delegar. ¿Cuánto está gastando al hacerlas? Cuando compara precios en varias tiendas para ahorrar dinero ¿vale la pena caminar 5 horas para ahorrar \$50?
- 2.- ¿Cómo manejo las fechas límite?: es necesario manejar la impaciencia. Debe ser capaz de determinar si las fechas límite son reales, o son simples preferencias psicológicas dadas por las circunstancias (aburrimiento, frustración, etc). Tome las decisiones correctas en un marco de tiempo razonable – pero no caiga presa de los límites.
- 3.- ¿Cómo hago compromisos en el tiempo?: muchos sacrifican los beneficios a largo plazo por ganancias a corto plazo. Ejemplo: no ahorrar dinero para el retiro, para mantener un nivel de vida más alto en el presente. Al tomar este tipo de decisiones, analice si usted está dispuesto a sacrificar su bienestar futuro.

Negocie con usted mismo

Con frecuencia debemos escoger entre hacer algo que deseamos y algo que pensamos que debemos hacer – por ejemplo, hacer ejercicio en lugar de dormir, o aceptar un buen empleo en lugar de crear su empresa (que requiere de sacrificio financiero).

Este tipo de dilemas han sido descritos como un problema de “múltiples yo” – un “yo-quiero” y un “yo-debo” que evalúa los diferentes resultados en distintos tiempos:

- “yo-quiero” está interesado en resultados inmediatos. Nos lleva a realizar compras por impulso, poco sabias.
- “yo-debo” toma en cuenta los resultados a largo plazo, alentando a visualizar metódicamente las distintas posibilidades futuras dependiendo de las decisiones que tomemos hoy.

Para tomar buenas decisiones, debe reconocer estos múltiples “yo” para que ambos negocien y ambos queden contentos. El “yo-debo” es más racional y debe predominar en decisiones importantes. Sin embargo, lo ideal es reconocer la legitimidad de ambos lados y sistemáticamente lograr un equilibrio.

Justicia

Muchas decisiones sobre el dinero son afectadas por asuntos emocionales acerca de la justicia. Es importante comprender el grado al cual los juicios emocionales afectan las decisiones racionales.

Si usted tiene una relación con la otra parte involucrada en una negociación, la calidad de esa relación puede hacer que usted no haga el debido esfuerzo para maximizar su beneficio.

Aunque los individuos mantienen, por lo general, su propio sentido de justicia (resultado de sus propios sistemas de valores) las reacciones iniciales y las decisiones resultantes son muy afectadas por lo que consideren justo o no.

Cuando negocie sobre asuntos financieros, tenga en mente estos puntos:

- 1.- Lo que usted considera justo puede no serlo para el otro.
- 2.- No permita que las emociones influyan en decisiones importantes.
- 3.- Analice las ganancias o pérdidas a largo plazo que resultarán de sus decisiones.

Cuidado con la maldición del ganador

En un viaje a Turquía, ve una hermosa alfombra que cuesta \$10.000. Usted le ofrece al mercader \$1.500, y éste acepta de inmediato. ¿Por qué se siente como si lo hubiesen engañado?

Usted cayó víctima de la “maldición del ganador” una aflicción psicológica que ocurre como resultado de anticiparse a las decisiones de la otra parte. Esto hace que usted se sienta mal, a pesar de que el trato haya resultado como usted quería.

Este maleficio ocurre como resultado de la desigualdad de información entre las partes. En el ejemplo anterior, el poco conocimiento en materia de alfombras le llevó a hacer una oferta equivocada. El mercader tenía la ventaja de información –sabía el valor de la alfombra, y su oferta le pareció ventajosa.

Cuando haga una oferta, tenga presente las implicaciones de que sea aceptada. Para poder combatir la maldición, debe estar consciente de que ha subestimado la importancia de obtener información precisa antes de realizar la transacción. Para protegerse como comprador, debe desarrollar u obtener la experticia necesaria para balancear las desigualdades de información.

Sepa cuándo retirarse

Cambiar de dirección en una negociación requiere de humildad. Primero usted debe admitir que su decisión inicial no fue la mejor, y que está afrontando las pérdidas ocasionadas por la misma. Si usted se mantiene apegado a su plan original, podría estar desperdiciando recursos valiosos.

La persistencia mal dirigida conlleva a un camino irracional, que no hubiésemos escogido de haber analizado racionalmente

la situación.

Al enfocarse en metas a largo plazo, en lugar de ganar a toda costa, y desarrollando estrategias para alcanzar esa meta, mantendrá el control de la situación en lugar de decidirse por opciones irracionales que lo hundirán aún más en el problema.

Si trata de ganar a toda costa, saldrá perdiendo

Cuando intenta ganar a toda costa, por lo general sale perdiendo.

Una estrategia de ganar a toda costa puede tener consecuencias dañinas para quienes la utilizan:

- 1.- Se enfocan en ganar algo de sus adversarios, en lugar de buscar formas de mejorar su posición.
- 2.- No consideran las decisiones de los competidores, trayendo como consecuencia un estancamiento a largo plazo y pérdidas financieras.
- 3.- Olvidan su verdadero objetivo – conseguir una ganancia - y se centran en cambio en luchar contra el oponente. En esta situación, todos salen perdiendo.

No siempre debe haber un perdedor

“Si yo gano, tu tienes que perder”. Esta lamentable actitud refleja la creencia de la repartición del “pastel fijo”.

Investigaciones demuestran que la gente tiende a abordar negociaciones con la idea de que competirán por una cantidad de recursos fijos – un pastel que sólo se puede dividir en cierta cantidad de pedazos. Cada parte, por lo tanto, lucha para obtener el pedazo más grande, asumiendo instantáneamente que sus intereses están en conflicto.

Este es un prejuicio fundamental, que lleva a la gente a ser extremadamente competitiva y a tener una mente cerrada. Romper con esto es vital para una negociación exitosa.

En ciertos casos, como en una competencia deportiva, esta presunción del pastel fijo es legítima. Pero en muchas negociaciones, el pastel se puede expandir, para que todos salgan ganando. Ambas partes se pueden beneficiar de las negociaciones sin hacer que el otro pierda.

El problema está en que muchas negociaciones se crean en una atmósfera de desconfianza. Por lo tanto, la forma más fácil de erradicar esta presunción es compartir y combinar información con quienes negocia. Hágales saber lo que usted sabe, para crear un cierto nivel de confianza.

Otras estrategias que le ayudarán a expandir el pastel son:

- 1.- Haga preguntas: si la otra parte no se compromete a intercambiar información, usted debe hacer preguntas y escuchar las respuestas cuidadosamente, para crear una propuesta mutuamente beneficiosa. Empiece por identificar la información que necesita antes de comenzar la negociación. Luego realice las preguntas apropiadas, para obtener esa información.

2.- Divulgue información estratégicamente: es usual en una negociación que la conducta es replicada. Si usted grita, la otra parte también lo hará. Si usted le da a su oponente información útil, su oponente le devolverá el favor. Esta estrategia puede que sea la única forma de conseguir la información necesaria en una negociación, cuando no exista ningún tipo de confianza.

3.- Haga múltiples ofertas simultáneamente: presente varias ofertas que sean aceptables para usted, en lugar de presentar una y esperar una contraoferta. La preferencia de su oponente es un indicador que le ayudará a usted a expandir el pastel, y a evitar que la negociación se acabe sin haber llegado a ningún acuerdo.

4.- Busque más soluciones después de un acuerdo: una vez que se ha llegado a un acuerdo, analice si existe aún una mejor solución para ambas partes.

¿Cuánto vale para usted?

El valor que ponemos a lo que poseemos y a lo que queremos poseer, nos impide ver el valor real que tienen esos objetos. Al actuar así, nos cerramos, y no vemos con claridad nuestros objetivos a largo plazo. En base a estos objetivos, nos podemos encontrar con que hemos sobrevaluado ciertos objetos.

Hágase la siguiente pregunta: ¿preferiría morir con \$10 millones en el banco, o con nada, habiendo gastado su último dólar? Muchas personas toman decisiones financieras a corto y largo plazo, sin considerar esta pregunta fundamental. Estas personas pueden tener una vaga noción de la importancia de ahorrar para su retiro, pero jamás han considerado el resultado final de su trabajo y ahorros.

Definir los objetivos ayuda a reflexionar sobre los patrones de ahorro y gasto, y también le ayudan a hacer una estimación estable de las cosas que son valiosas para usted. Nuestras impresiones del valor a menudo están influenciadas por prejuicios:

1.- El efecto dotación: los vendedores tienden a valorar un ítem mucho más de su valor monetario verdadero, lo que se manifiesta en personas que piden mucho más por un artículo de lo que la gente está dispuesta a pagar. Un valor sentimental sobre un artículo

(como una antigüedad) a menudo los hace más valiosos para su propietario.

2.- El punto de referencia: la forma en que se presenta un problema puede afectar el valor percibido. Si está negociando un aumento del 10% y sólo consigue el 5%, puede resultar positivo (5% sobre su ingreso actual) o negativo (5% menos de lo que deseaba). Los negociadores deben conducir al oponente hacia el punto positivo.

3.- Egocentrismo: cuando las partes se enfrentan a la misma información, tienen percepciones distintas según su papel en la situación. Esta percepción egocéntrica puede influenciar muchas decisiones financieras, desde la determinación del valor, hasta hacer juicios sobre lo que es justo en una transacción dada.

Ganar en las subastas: conozca sus límites

El auge de las subastas por Internet crea más oportunidades para cometer errores con el dinero.

A menudo los postores entran en las subastas sin preparación ni información sobre el valor de los artículos. Partiendo de tales desventajas, el participante está en una situación competitiva – proponer ofertas contra los demás, por un mismo artículo- lo que podría llevarles a sobrepasar sus límites.

Esto puede causar que el ganador termine siendo víctima de la maldición del ganador: ¿fue la persona el postor más alto sólo porque sobreestimó el valor del artículo, o se permitió a sí mismo entrar en una guerra de ofertas?.

Para evitar llegar a esto, es esencial:

1.- *Adquirir toda la información que pueda sobre el artículo subastado*: si sabe cuánto vale, evitará sobrepasarse.

2.- *Conozca sus límites y téngalos siempre en cuenta*: si no posee información suficiente, espere hasta obtenerla. Si ha establecido un precio tope no lo supere, a pesar de lo que haga su competencia.

Este Resumido ha sido parcialmente patrocinado por:



Directorio y Buscador de Negocios
en Hispanoamérica



SeguRed.com – El portal de la seguridad



Estadísticas e Investigación de Mercado Digital
en Latinoamérica

¿Le gustó el Resumido? Compre el libro en: <http://www.resumido.com/es/libro.php?cod=170>