

# Gestión Emocional para Inversores

c o b a s  
asset management

*Paz Gómez Ferrer*



Brainvestor  
by Cobas Asset Management



# ¿Qué es y por qué surge Braininvestor?



- Lanzamiento: 18 de noviembre de 2021
- Objetivo: desarrollar el autoconocimiento del inversor y mejorar las habilidades de toma de decisiones respecto a la inversión siendo más consciente de sus decisiones.
- Más de 3.000 descargas en la actualidad
- Algunas conclusiones del estudio:
  1. A mayor conocimiento financiero del inversor mayor asunción de riesgos, menor aversión a la pérdida y más tendencia a invertir a largo plazo y mayor porcentaje de inversión del propio patrimonio.
  2. Las emociones influyen directamente en la toma de decisiones y en los sesgos.



# Algunas conclusiones del observatorio

- ✓ Los inversores con miedo toman peores decisiones financieras y además son proclives a desarrollar sesgos como efecto manada, status quo, descuento hiperbólico entre otros.
- ✓ A mayor miedo, mayor tendencia a invertir a corto plazo con un máximo de 3 años
- ✓ A mayor seguridad en uno mismo menos correlación con sesgos como aversión a la pérdida o efecto rebaño y tendencia a invertir a largo plazo bajo la emoción de paciencia y confianza
- ✓ Un exceso de seguridad correlaciona alto con sesgo exceso de confianza
- ✓ A mayor nivel de conocimientos financieros menor aparición de sesgos en concreto de ilusión de control.
- ✓ Las emociones son claves a la hora de elicitar o no un sesgo



¿Cómo invertir en ser un Inversor  
Consciente?

Invierte en tu Inteligencia Emocional

Un buen inversor necesita conocerse a sí mismo y saber cuáles son sus objetivos para tener foco, poder tener un plan estratégico y tomar decisiones.



# ¿Qué son las emociones?

Las emociones son el conjunto de sensaciones, sentimientos y modificaciones biológicas a los pensamientos asociados y a las acciones disponibles (Goleman, 2008)

Diferenciamos:

Sentimiento= experiencia privada y personal

Emoción= e-movere, hace referencia a la acción

Estado de ánimo= es la emoción de fondo que se consolida y perpetua en el día a día

**Características:**

1. Tienen una base biológica
2. Nos invaden y no siempre se pueden controlar y expresar con el lenguaje
3. No podemos negar nuestra dimensión emocional
4. Necesitamos desarrollar habilidades emocionales que nos permitan:
  - Descartar la expresión distorsionada de las emociones donde las afirmaciones no son juicios y los juicios no son emociones ( No soy capaz de hacerlo vs siento que no soy capaz de hacerlo
  - Diferenciar entre pensamiento y emoción.



# ¿Qué factores influyen en las emociones?

- ✓ Aprendizaje por observación desde la infancia en el concepto de dinero
- ✓ Aprendizajes anteriores basados en experiencias previas de inversión (exitosas o de fracaso)
- ✓ Creencias Limitantes
- ✓ Sesgos
- ✓ Tipo de personalidad
- ✓ Actitud
- ✓ Momento vital
- ✓ Motivación y expectativas





# Tipos de Inversores vs tipo de emociones



## CONSERVADOR

1. **Aversión a las pérdidas:** Cuando el miedo a perder algo supone un incentivo mayor que la posibilidad de ganar algo de valor semejante.
2. **Anclaje:** Predisposición a dar más peso a la información obtenida en primer lugar que a una información nueva que la contradice.
3. **Coste hundido:** tendencia a seguir manteniendo o invirtiendo en algo sin beneficios
4. **Descuento hiperbólico:** Tendencia a elegir recompensas más pequeñas e inmediatas frente a recompensas mayores y alejadas en el tiempo.



## MODERADO

1. **Autoridad:** Es la tendencia a seguir las opiniones de determinadas personas por el mero hecho de ser quienes son y sin someterlas a un enjuiciamiento previo.
2. **Afinidad:** El inversor suele apostar por activos que resultan más familiares o que resultan más conocidos
3. **Efecto Arrastre:** Tendencia a imitar las acciones que realizan otras personas bajo la creencia de que se está adoptando el comportamiento correcto



## AGRESIVO

1. **Sesgo del experimentador/ confirmación:** Cuando los experimentadores tienden a creer, certificar y publicar datos que concuerdan con sus expectativas con respecto al resultado de un experimento y desechar, desacreditar o infravalorar las ponderaciones correspondientes a los datos que parezcan estar en conflicto con sus expectativas.
2. **Percepción selectiva:** Tendencia en la cual las ansias, esperanzas o ilusiones afectan a la percepción
3. **Efecto halo:** Enjuiciar a una persona/ producto financiero sobre la base de una única cualidad positiva o negativa que hace sombra a todas las demás.

# Inteligencia emocional para inversores: ¿Cómo son las emociones que puedes experimentar?



# Analizando las emociones básicas de la curva del inversor

## **MIEDO:**

El miedo determina que los inversores se muestren incapaces de manifestarse con libertad (indefensión). Demuestran un exceso de precaución y desconfianza (inseguridad). Como consecuencia, no se sienten libres de comunicarse, ni de proponer, plantear o sugerir nuevas ideas, tareas o proyectos (frustración)

## **ENFADO:**

Los inversores en estado de enfado se caracterizan por una actitud de irritación, conflictividad, oposición rechazo (rechazo y ansiedad).

## **TRISTEZA:**

Los inversores en estado de tristeza se encuentran desmotivados (resignación), se muestran negativos, poco perceptivos y pesimistas (desánimo), además de carecer de iniciativa y de eludir retos y desafíos (abatimiento).

## **ALEGRÍA:**

Los inversores en estado de alegría representan la proactividad, el esfuerzo, el compromiso (optimismo) y la motivación de logro (satisfacción). Su iniciativa y flexibilidad favorece su orientación al cambio y su notable motivación determina la búsqueda del desafío constante y el interés por la mejora y la innovación (euforia).

## **ESTABILIDAD:**

Los inversores estables se caracterizan por la experiencia, el conocimiento y la consolidación (confianza). Desarrollan sentimiento de pertenencia y referencia.



# Cómo Generar Conciencia Emocional

Es la capacidad de reconocer el modo en el que nuestras emociones afectan a nuestras acciones y la capacidad de utilizar nuestros valores como guía en el proceso de toma de decisiones.

Los inversores con conciencia emocional...

- ✓ Saben que emociones están sintiendo y por qué
- ✓ Comprenden los vínculos que existen entre sus sentimientos, sus pensamientos y sus acciones
- ✓ Conocen el modo en el que sus sentimientos influyen sobre su rendimiento y su éxito en la inversión
- ✓ Tienen un conocimiento básico sobre sus valores y objetivos



# Claves para pasar de un perfil conservador a moderado



1. **Invierte de forma lógica y sencilla**, en aquello que entiendes y encaja con tu forma de pensar.
2. Busca un **equipo de gestión que esté alineado** con tus inversores.
3. No tomes decisiones de inversión en función de rentabilidades pasadas.
4. **Cuando inviertas a largo plazo**, ten claro que no vas a necesitar disponer del dinero en un plazo de al menos 5 años.
5. Hay que tener claro **las expectativas de inversión**: cuando se está invirtiendo en negocios con el objetivo de obtener rentabilidades ligadas a la buena evolución del negocio, y cuando se está especulando con una inversión para obtener una rentabilidad a corto plazo.
6. **No vendas por miedo** cuando cae el valor liquidativo de los fondos. Analiza la situación con tu propia **lista de comprobación**
7. **No te dejes influir por el resto del mercado** y ten la capacidad de ir a contracorriente según tus criterios de inversión
8. Sé fiel a tus convicciones, aplica el sentido común, y se paciente para aprovechar las oportunidades.



# ¿Qué es la motivación?

Deriva del latín *motivus* o *motus* que significa “causa del movimiento”

En psicología y filosofía, la motivación implica estados internos que dirigen al organismo hacia metas o fines determinados: son los impulsos que mueven a la persona a realizar determinadas acciones y persistir en ellas para su culminación



Pirámide de A.Maslow



# Antes de comenzar nada, piensa... ¿para qué invierto? ¿objetivo/s?



**Golden Ring** es un modelo de comunicación que contiene tres preguntas que debemos hacernos sobre nuestros objetivos.

- **¿Para qué invierto?:** hace referencia al motivo, aquello que nos impulsa a actuar. La recompensa que conseguiremos.
- **¿Cómo invierto?:** secuencia de acciones, medios y recursos para conseguirlo.
- **¿Qué invierto?:** aquello que queremos conseguir.

**Normalmente pensamos en el qué y a veces en el cómo, pero no siempre tenemos presente el para qué.** Este modelo podemos comenzar a aplicarlo a nosotros mismos antes de tomar una decisión financiera y así gestionar mejor las expectativas de inversión vs posibles resultados.

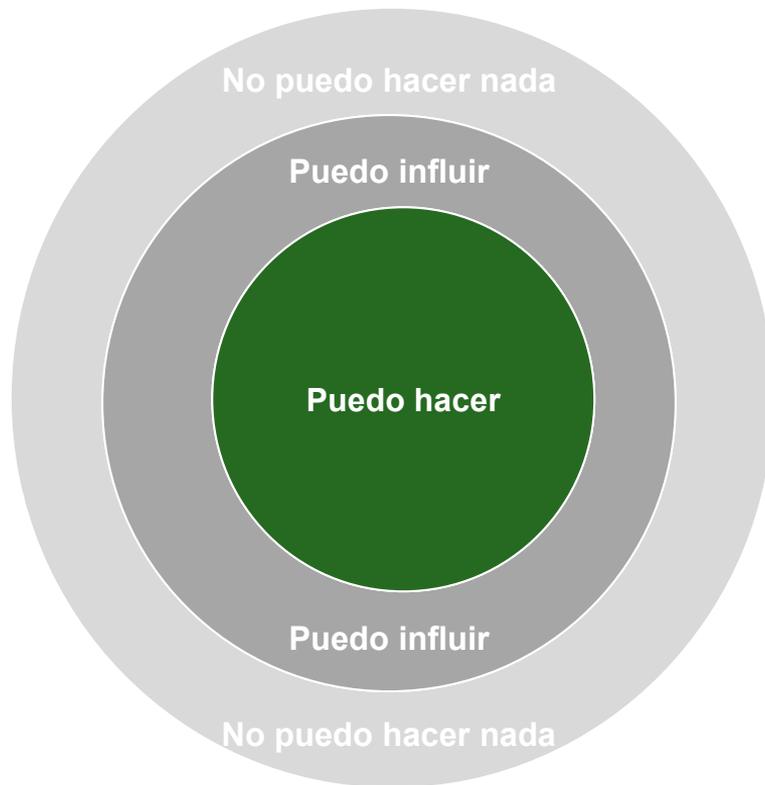
Os recomiendo a Simon Sinek:

[https://www.ted.com/talks/simon\\_sinek\\_how\\_great\\_leaders\\_inspire\\_action?language=es](https://www.ted.com/talks/simon_sinek_how_great_leaders_inspire_action?language=es)



# ¿Por qué me desmotivo?

## Los círculos de influencia y mi capacidad de acción



### Otros Factores:

- Altas Expectativas
- Ausencia de Visión
- Falta de recursos
- Obstáculos encontrados
- Indefensión Aprendida de M.Seligman
- [AuthenticHapinnes.com](http://AuthenticHapinnes.com)



# ¿Cómo pensamos? Uso de los juicios



Acción

Propuestas

Conclusiones

Articulación de datos

Selección de datos

Acontecimientos observables

Los sentimientos pueden dañar o realzar nuestra autoconfianza  
Tus creencias no son lo mismo que la realidad, son una interpretación de lo que está pasando



# Cómo identificar un pensamiento negativo, algunas pistas...



Uso de adjetivos como: “nunca”, “jamás”, “siempre”, “todo”...



Magnificación y “terribilitis”: “Es horrible y espantoso lo que me está pasando”



Excesivo uso de la negación: No, pero, es que...



Juego del adivino: Seguro que esta inversión fracasa...



Sargento interior: “ Debería, tengo que, hay que...”



Quitarse mérito: “Lo conseguí por suerte”



# Mi voz interior (PNL): coherencia entre pensamiento, sentimiento y acción para tener una buena inteligencia emocional



## Aspectos Clave:

1. No existen emociones positivas o negativas sí agradables o desagradables.  
Alegría, Enfado, Tristeza, Asco y Miedo.
2. Toda emoción conlleva un mensaje o intencionalidad.
3. Las emociones no se controlan, se gestionan.

- Goleman, D. (2008). *Inteligencia emocional*. Kairós.
- Goleman, D. (2010). *La práctica de la inteligencia emocional*. Editorial Kairós



# Gestión de las emociones: pasos

- Observa tus emociones
- Identifica qué sientes: define y concreta
- Aceptación y Gestión= transformar las emociones en más adaptativas y sanas para generar un compromiso de acción

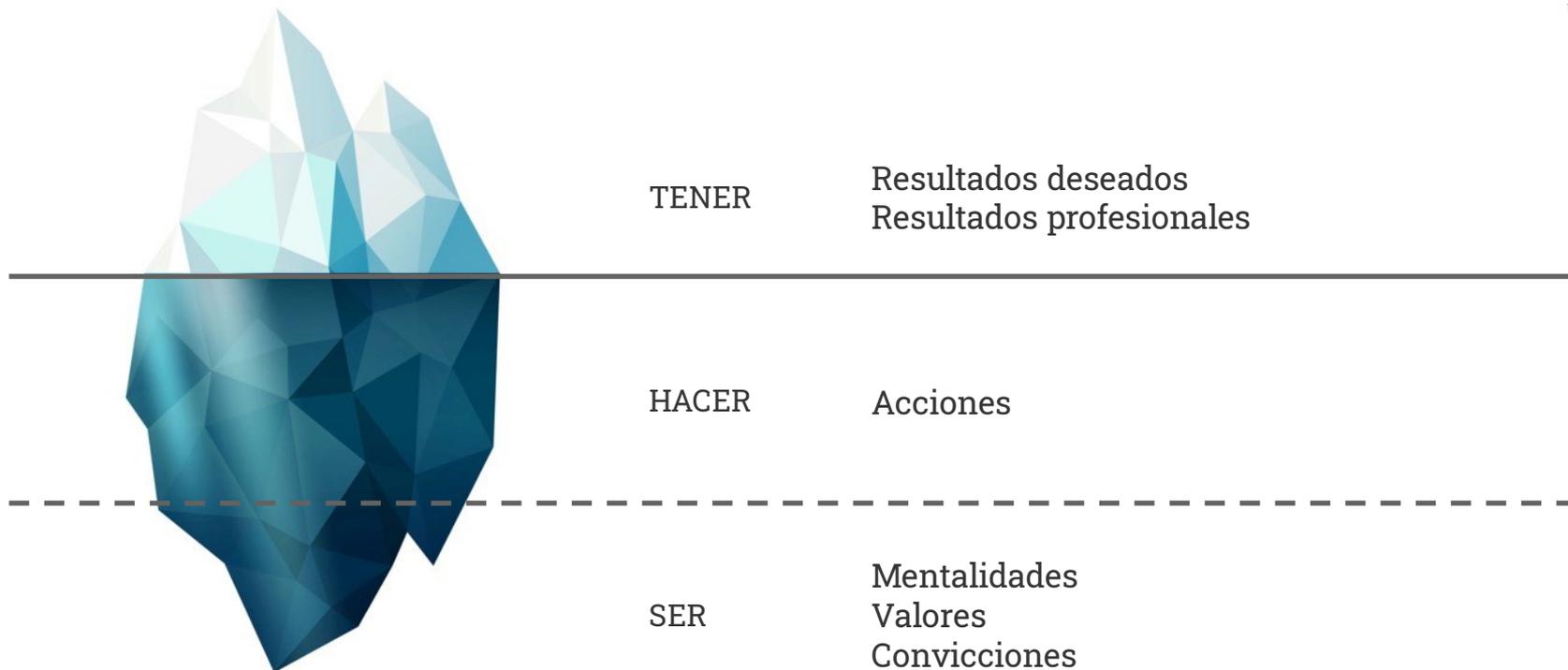


# Las distinciones llevan a un nuevo observador

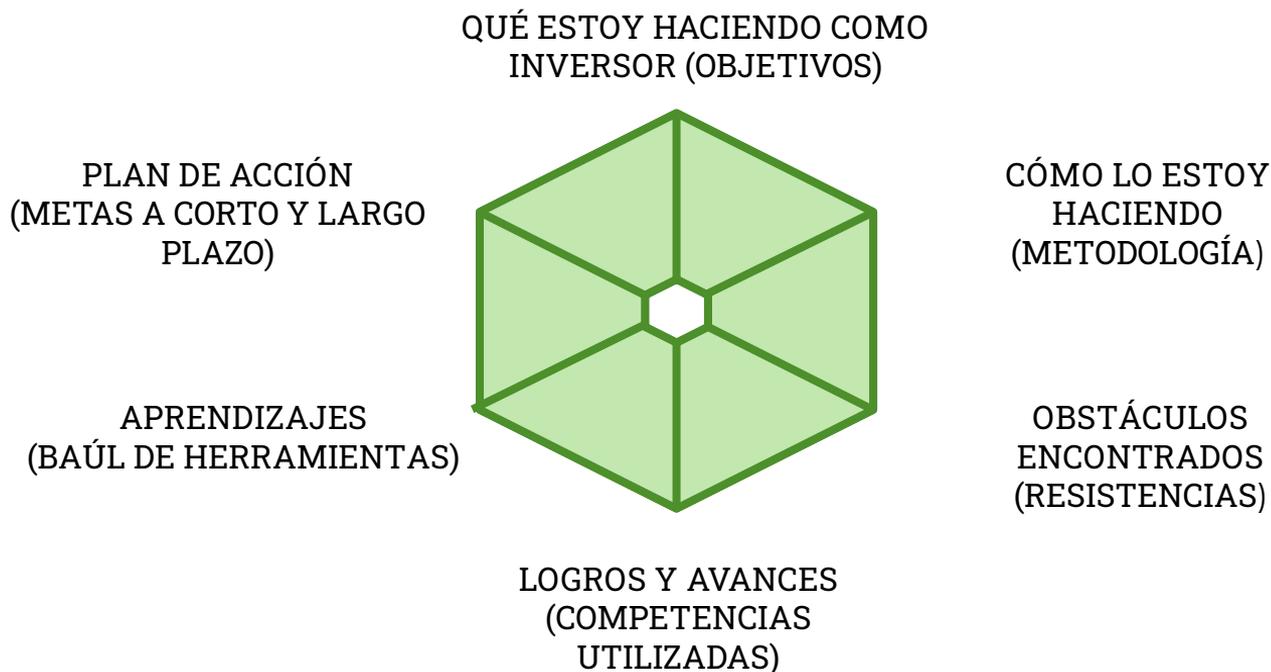
1	Práctica		
2	Fracaso	=	Aprendizaje
3	Problemas	=	Retos
4	Duelos	=	Ganancias
5	Riesgo	=	Oportunidad



# ¿Dónde invertimos realmente?



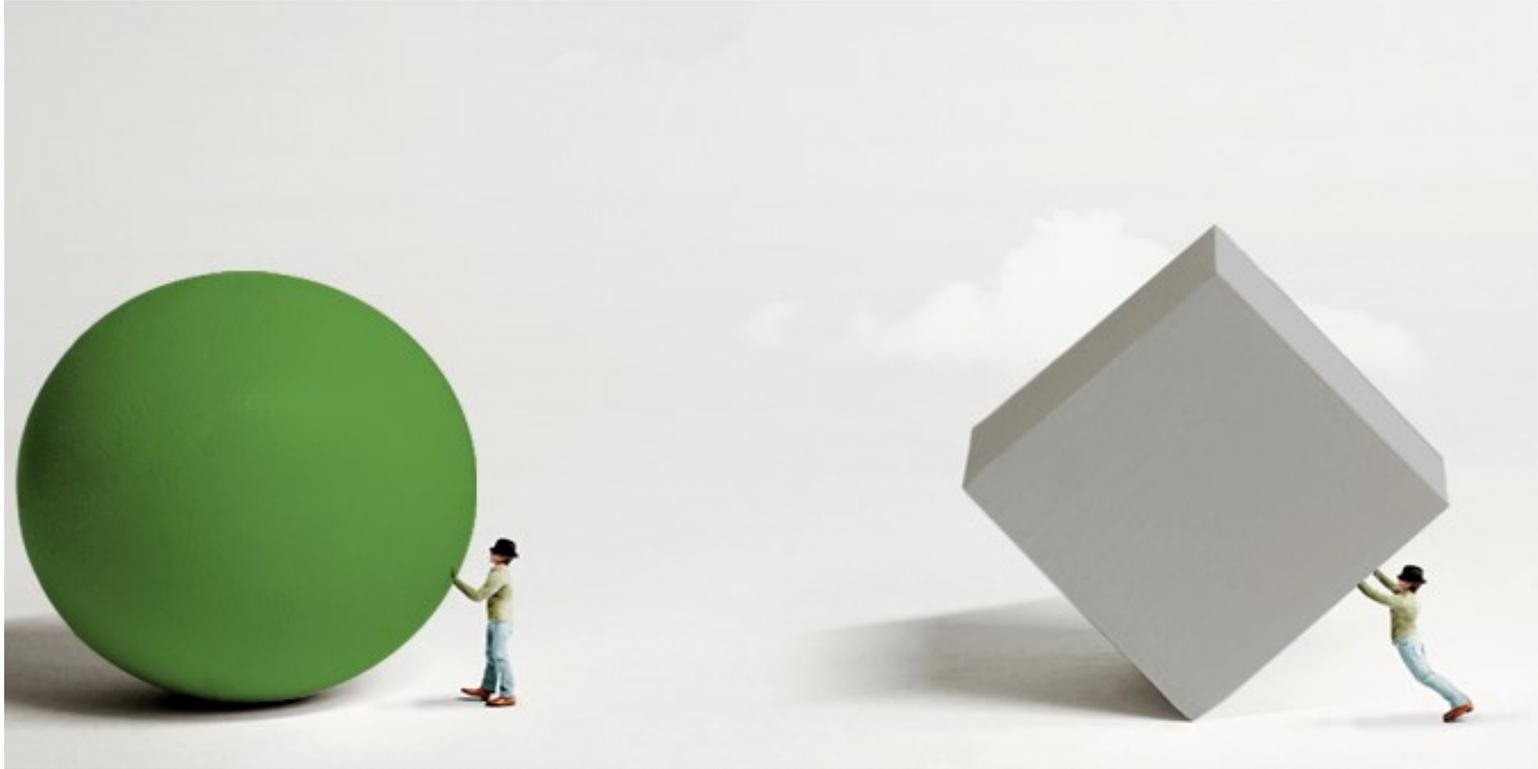
# Ficha de Aprendizaje y Mejora Continua



# Recursos Posibles: Programa de Mentoring para Inversores



Brainvestor  
by Cobas Asset Management



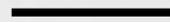
Brainvestor  
by Cobas Asset Management

# Próximos Pasos:

Continúa tu inversión consciente en los siguientes módulos:

- Mes de junio: MasterClass sobre Sesgos con Natalia Cassinello profesora de Icade





**MUCHAS GRACIAS**

# Paz Gómez Ferrer

PSICÓLOGA & EXECUTIVE COACH

Licenciada en Psicología por la Universidad Pontificia de Comillas (ICAI- ICADE). Especialidad en Psicología Clínica. Certificada como psicóloga especialista por la Federación Europea de Asociaciones de Psicólogos (EFPA).

Desde que se graduó en Psicología ha dedicado toda su carrera profesional a sus grandes pasiones que son el emprendimiento, la formación, la psicología y el coaching.

Coach Ejecutivo y acreditada como ACC por la International Coach Federation (ICF) y formada en la Escuela Europea de Coaching. Master Experto en Psicodrama.

Es Psicóloga y Coach en distintas entidades como Tedx@Cibeles, programa La Voz Kids de Atresmedia, Coach del Club de Malas Madres, Mentora en Fundación Transforma España, Profesora de emprendimiento en Universidad Pontificia de Comillas (Icade-Icai), Mentora de Mujeres emprendedoras en Professional Women Network (PWN) y profesora de liderazgo en la Escuela de Organización Industrial (EOI).

Ha realizado procesos de Coaching para

Directivos en Banco Santander, Deloitte, Garrigues, Insud Pharma, AbbVie, Cofares, CBRE Cruz Roja, Grupo Publicis y para los Directores del fondo de inversión Cobas AM.

Cuenta con más de 15 años de experiencia formando y entrenando en habilidades sociales, Auto-liderazgo, valores, comunicación, asertividad y marca personal, tanto en organizaciones como en start ups..

Seleccionada en 2016 como una de las 100 mujeres emprendedoras en España por El Referente, es Co-Founder del programa Transformation Human Lab (proyecto para acompañar a las personas y organizaciones a implementar la innovación a través del intraemprendimiento.

En 2010 es seleccionada por la Beca Lidera de la Comunidad de Madrid y realizó un PMD (Program for Management Development) en Esade.

Actualmente es conferenciante en distintas entidades, escuelas de negocio y organizaciones.



PAZ GÓMEZ FERRER



# CONTACTO

[www.pazgomezferrer.com](http://www.pazgomezferrer.com)



661 076 441



[pazgomezferrer@  
gmail.com](mailto:pazgomezferrer@gmail.com)

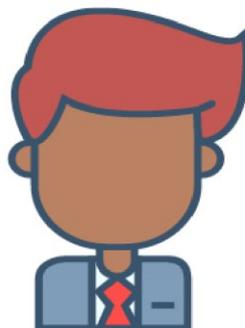




# ¿Con qué tipo de perfil me identifico más?



CONSERVADOR



MODERADO



AGRESIVO



# Conservador

- Menos tolerante al riesgo y valorar la seguridad. Por lo tanto, escoge instrumentos de inversión que le den certeza de que no perderá parte o todo el dinero que invertirá
- No le importa que las ganancias (rendimiento) obtenidas sean bajas mientras que sean seguras
- Dentro de este perfil puede haber todo tipo de personas, desde jóvenes con sus primeros ingresos y que, por lo tanto, no quieren arriesgar sus ahorros; hasta aquellos con familias por mantener, o deudas por cubrir, o personas retiradas o por jubilar que no quieren mayores preocupaciones.
- Tal vez no sea ésta la estrategia que maximice la rentabilidad de las inversiones, pero sí puede ser una alternativa para ahorrar a largo plazo sin mayores preocupaciones sobre el movimiento de los instrumentos.
- Priorizan la seguridad en la inversión a una rentabilidad futura. Suele coincidir con personas que están gusto con lo que tienen y valorarían, en un momento dado, mejorar su situación, pero sopesando siempre el riesgo de poder estar peor.
- Algunos de sus sesgos de inversión principales son :
  1. **Aversión a las pérdidas:** Cuando el miedo a perder algo supone un incentivo mayor que la posibilidad de ganar algo de valor semejante.
  2. **Anclaje:** Predisposición a dar más peso a la información obtenida en primer lugar que a una información nueva que la contradice.
  3. **Coste hundido:** tendencia a seguir manteniendo o invirtiendo en algo sin beneficios
  4. **Descuento hiperbólico:** Tendencia a elegir recompensas más pequeñas e inmediatas frente a recompensas mayores y alejadas en el tiempo.



# Moderado

- Cierta **tolerancia al riesgo** pero sigue valorando más el no tener pérdidas muy elevadas..
- Se distingue del inversor más decidido por el aguante al riesgo, que también tendría que ver con la fortaleza de sus propias creencias. Es decir, por ejemplo, ante una noticia externa determinada, el inversor agresivo quizás daría prioridad a su propia creencia, y el moderado haría más caso de lo que se dice desde fuera. Presenta mayor indecisión.
- Algunos de los sesgos que guiarían las decisiones son:
  1. **Autoridad:** Es la tendencia a seguir las opiniones de determinadas personas por el mero hecho de ser quienes son y sin someterlas a un enjuiciamiento previo.
  2. **Afinidad:** El inversor suele apostar por activos que resultan más familiares o que resultan más conocidos
  3. **Efecto Arrastre:** Tendencia a imitar las acciones que realizan otras personas bajo la creencia de que se está adoptando el comportamiento correcto.

# Agresivo

- **Busca los mayores rendimientos posibles, por lo que está dispuesto a asumir el riesgo** que sea necesario. Se trata por ejemplo, de inversores jóvenes, pero que cuentan también con solidez económica y con ingresos de moderados a altos y personas solteras o aún sin hijos, entre los 30 y los 40 años de edad.
- Ser un inversor agresivo puede dar buenos resultados, siempre que no se esté invirtiendo el dinero que se necesita.
- Probablemente el perfil que aparece en los sectores con una mayor cultura financiera
- Confía más en poderse recuperar de una caída que de la frustración por haber perdido una oportunidad de oro.
- Algunos de los sesgos que le juegan a la contra al inversor más impulsivo son, básicamente, los que tienen que ver con la no-escucha y el exceso de expectativas sobre la realidad. Así como el exceso de confianza.
- **Destacan:**

**1. Sesgo del experimentador/ confirmación:** Cuando los experimentadores tienden a creer, certificar y publicar datos que concuerdan con sus expectativas con respecto al resultado de un experimento y desechar, desacreditar o infravalorar las ponderaciones correspondientes a los datos que parezcan estar en conflicto con sus expectativas.

**2. Percepción selectiva:** Tendencia en la cual las ansias, esperanzas o ilusiones afectan a la percepción.

**3. Efecto halo:** Enjuiciar a una persona/ producto financiero sobre la base de una única cualidad positiva o negativa que hace sombra a todas las demás.

