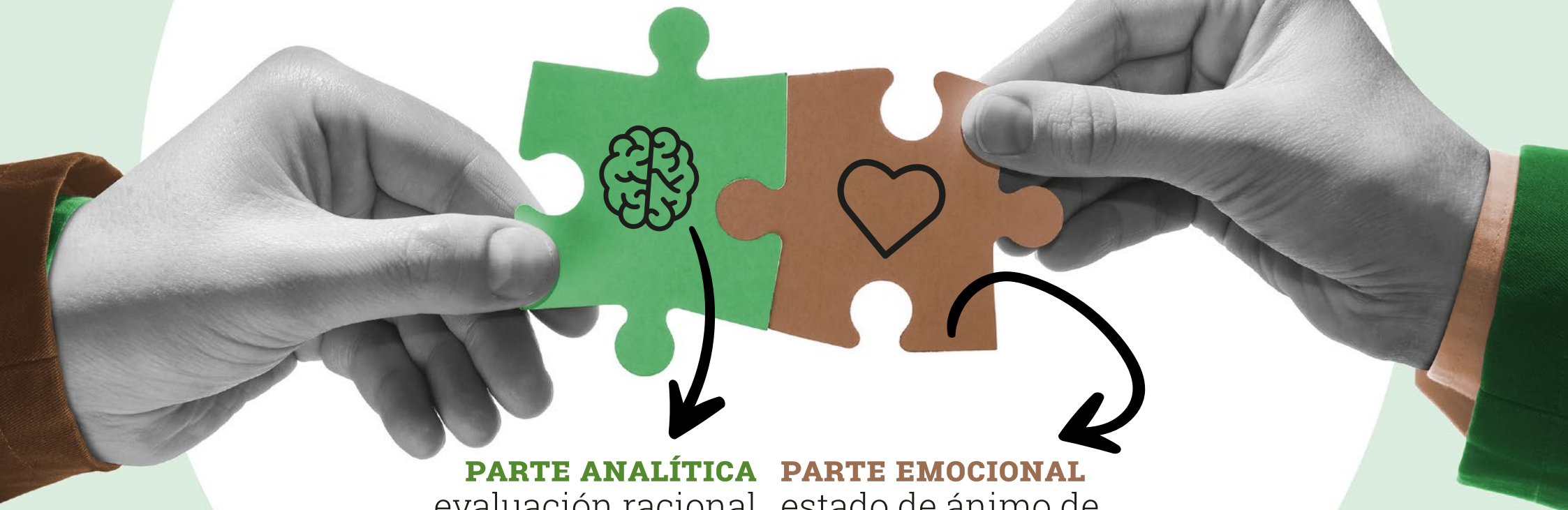


EL TEMA DEL MES

¿CÓMO TOMAMOS DECISIONES DE INVERSIÓN?

En la toma de decisiones de inversión involucramos dos factores:



PARTE ANALÍTICA
evaluación racional
del contexto de una
decisión y sus posibles
implicaciones.

PARTE EMOCIONAL
estado de ánimo de
la persona en la
toma de decisión.

¿Qué es el behavioral finance?

Es la corriente económica que estudia el comportamiento psicológico de los inversores en los mercados financieros, considerando que no son tan racionales como defiende la teoría económica tradicional.



Sistema 1

Rápido
Automático
Sin esfuerzo
Frecuente
Emocional
Estereotipado
Subconsciente

¿Somos
racionales o
emocionales?



Sistema 2

Lento
Controlado
Con esfuerzo
No frecuente
Racional
Calculador
Consciente

Los individuos **no** somos **plenamente racionales** y esa racionalidad limitada afecta en nuestras decisiones, influyendo los sesgos cognitivos.

Según **Daniel Kahneman** existen 2 sistemas: **racional y emocional**.

Las emociones que experimenta un inversor



¿Cuáles son los principales sesgos?



AVERSIÓN A LAS PÉRDIDAS

Tendemos a considerar que las pérdidas pesan más que las ganancias.



CONFIRMACIÓN

Buscamos información para corroborar nuestras convicciones o ideas previas.



ANCLAJE

Dar más peso a la información obtenida en primer lugar que a cualquier información nueva.



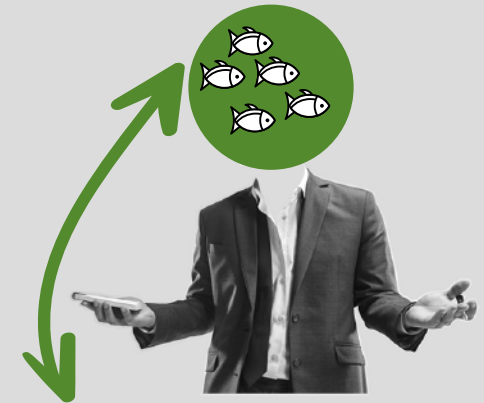
AUTORIDAD

Sobrevalorar las opiniones de determinadas personas por el mero hecho de ser quienes son.



EXCESO DE CONFIANZA

Sobreestimar nuestros conocimientos y emitir juicios subjetivos considerándolos certeros.



PRUEBA SOCIAL

Imitar las acciones de otras personas dando por hecho que es el comportamiento correcto.

¿Cómo identificar mis sesgos?

Ser conscientes de cómo piensa nuestro cerebro y mejorar nuestra formación financiera es la base que nos ayuda a gestionar las emociones y los sesgos para alcanzar nuestros objetivos financieros.



Descubra las herramientas gratuitas de **Cobas AM**:

- ✓ App **BrainVestor**
- ✓ Talleres gratuitos
- ✓ Mentor personal
- ✓ Estudios en profundidad
- ✓ Contenido audiovisual

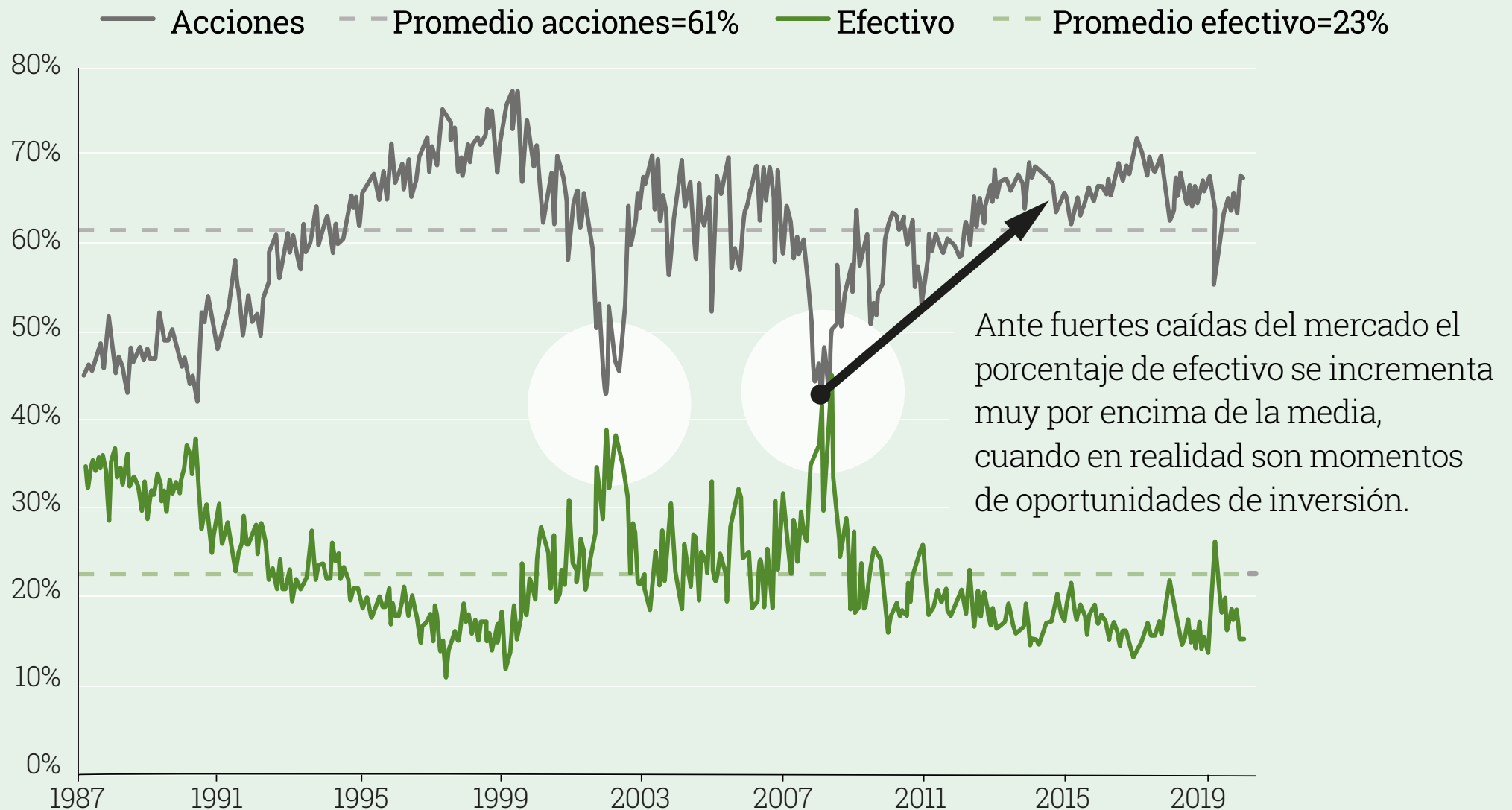


App iPhone

App Android

Estos sesgos nos hacen tomar decisiones de inversión incorrectas

El síndrome del inversor: vender bajo/ comprar alto



En...

c o b a s

a s s e t m a n a g e m e n t

PENSAMOS QUE ES DE
VITAL IMPORTANCIA
CONOCER Y GESTIONAR
LOS SESGOS Y EMOCIONES
PUES **DETERMINARÁ**
LA RENTABILIDAD
QUE COSECHEMOS
COMO INVERSORES

Ver estudio



RESEARCH



10 págs



20 min

Tema del mes: **Finanzas conductuales/ Behavioral Finance**

Sesgos Economía conductual Emociones BrainVestor

LA IMPORTANCIA DEL AUTOCONOCIMIENTO DEL INVERSOR

Todos los inversores tenemos nuestros puntos débiles y la clave está en aceptar quiénes somos, comprender nuestras diferencias y limitaciones, y en concebir maneras de sortearlas. Este proceso de autocorrección empieza con el autoconocimiento. Conocer cómo falla nuestra mente a la hora de invertir, cómo las emociones y los impulsos pueden jugar una mala pasada y cómo deberíamos entrenarnos para evitarlo.

¿CÓMO TOMAMOS DECISIONES DE INVERSIÓN?

La toma de decisiones es el proceso de elegir entre dos o más alternativas. Se desarrolla en cualquier ámbito de la vida cotidiana, ya sea personal o profesional. Este proceso de toma de decisiones involucra principalmente dos factores:

- Habilidades **analíticas**: la capacidad de evaluar y comprender el contexto de una decisión y sus posibles implicaciones.
- Habilidad **emocional**: el estado de ánimo de la persona en la toma la decisión.

Los sujetos según la teoría económica clásica

Son racionales
Saben lo que quieren
Tienen capacidad cognitiva ilimitada conociendo las implicaciones de las opciones disponibles
Utilizan la información disponible para conseguir sus objetivos
Las preferencias no están influidas por su propia historia ni por factores externos
Buscan obtener la máxima utilidad en sus decisiones comparando todas las opciones
Toman decisiones basándose en el análisis y cálculos de las opciones disponibles
El marco en el que se presentan las opciones no afecta a la toma de decisiones

Los sujetos según la economía conductual

Tienen racionalidad limitada
Desconocen frecuentemente sus preferencias
Tienen capacidad de cálculo limitada y aspiran a tomar la decisión más satisfactoria
Toman sus decisiones considerando normas sociales y expectativas, siguiendo patrones de cooperación. Sus preferencias dependen del contexto
El contexto social influye de manera determinante en la decisión adoptada
Carecen de capacidad ilimitada de procesar la información y optan por la decisión más satisfactoria
Las emociones y la intuición tienen un papel fundamental en la toma de decisiones
El contexto afecta a la manera en que se contemplan las opciones