

# El efecto de las emociones en nuestras **inversiones** **personales**

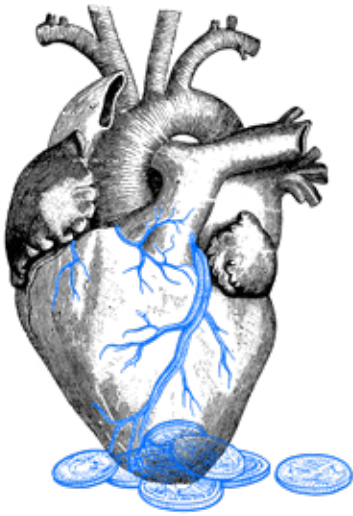
**Redacción:**

**Diego Valero**, Presidente de Novaster;

**Federico Servetto**, Director de Estrategia de Clientes de Banco Sabadell.

**Edición:**

**Jordi Fabregat**, Profesor del Departamento de Economía,  
Finanzas y Contabilidad de ESADE.



**Índice:**

1. Introducción
2. Los sesgos en la inversión
3. La toma de decisiones financieras considerando los sesgos
4. Conclusiones



Este es un contenido asociado al episodio  
“¿Cómo influyen las emociones en nuestras  
decisiones de ahorro?”  
del Podcast de Banco Sabadell



## 1. Introducción

¿Te apostarías a cara o cruz pagar por una adquisición el doble o nada? ¿Es racional madrugar y desplazarse decenas de kilómetros para comprar un décimo de lotería que tiene la misma probabilidad de resultar premiado que el de la tienda que tienes al lado de casa?

Tal y como se comenta en el episodio "[¿Cómo influyen las emociones en nuestras decisiones de ahorro?](#)" del [Podcast de Banco Sabadell](#), muchas de nuestras decisiones parten de lo emocional, de hecho, es prácticamente imposible tomar decisiones exclusivamente racionales, pero ¿cómo afecta esto a nuestras finanzas personales?

Es conocido que la crisis producida por el coronavirus ha incrementado notablemente el ahorro pero ¿es una decisión racional o viene inducida por nuestras emociones?, ¿qué afecta a nuestra toma de decisiones?, ¿lo relevante a la hora de invertir es el riesgo o nuestra percepción del riesgo? Es evidente que las emociones influyen en nuestras decisiones, pero ¿en qué porcentaje lo hacen? Y lo más importante: ¿ayudan a tomar buenas decisiones? A lo largo de este documento daremos respuesta a estas preguntas.

Tradicionalmente se ha considerado, en el mundo de las finanzas, que cuando realizamos una inversión o la modificamos, lo hacemos con pleno conocimiento de las alternativas que existen, que analizamos la relación entre la rentabilidad y el riesgo que puede tener esa inversión y que tratamos de maximizar la primera para un nivel de riesgo que estamos dispuestos a asumir (estas son las características que se le atribuyen a un inversor racional). Esto se supone que lo hacemos en mercados en los que no existe asimetría de información (es decir, todos los participantes en el mercado financiero tenemos la misma información), que esos mercados funcionan de forma eficiente (no hay ventajas para nadie, lo que en el argot se llama *no free lunch*), y que la única diferencia en la rentabilidad de los activos se debe al riesgo intrínseco que tiene cada uno de ellos.

Desde hace ya tres décadas aproximadamente, hay un grupo, cada vez mayor, de economistas y financieros que empieza a dudar y a rebatir estos principios de las llamadas finanzas clásicas, y que demuestra que nuestra cognición y nuestras emociones pesan mucho en las decisiones de inversión (es decir, no somos seres racionales), que los mercados financieros distan de ser eficientes, pues no todos tenemos la misma información, existen oportunidades de lograr resultados positivos que no son para todos, y los precios no se forman solo teniendo en cuenta el riesgo del activo, sino que influyen nuestras percepciones y emociones.

## El peso de nuestras emociones puede influir notablemente en el resultado de nuestras inversiones

Si esto último es verdad, y parece que la realidad confirma buena parte de estas predicciones, va a resultar que el peso de nuestras emociones puede influir notablemente en el resultado de nuestras inversiones. Si eso es así, como inversores tendremos que buscar nuevos puntos de apoyo para el complejo proceso de toma de decisiones. Y uno que destaca por encima de otros es tener un plan de inversión definido.



## 2. Los sesgos en la inversión

El diseño de las carteras de inversión se basa en el modelo que creó Harry Markowitz, Premio Nobel de Economía (1990), y que nos dice que los inversores quieren situarse en la frontera eficiente, concepto que define las combinaciones óptimas de rentabilidad y riesgo para todos los tipos de activos. Esto supone que siempre vamos a querer tener la mayor rentabilidad para un riesgo dado, o que minimizaremos el riesgo para una rentabilidad dada. Antes de profundizar en la relación rentabilidad- riesgo es necesario reflexionar sobre qué es el riesgo. Según **la teoría moderna de carteras de Markowitz**, el riesgo es la **volatilidad**, lo que estadísticamente se llama la dispersión (desviación típica) de los retornos (rentabilidades) respecto de la media. O sea, si un título da una rentabilidad media de un 5%, pero las rentabilidades que hemos visto en el tiempo han sido muy variables y poco cercanas a ese 5%, se entiende que ese título tiene un riesgo alto. Si, por el contrario, con ese mismo 5% resulta que las rentabilidades en el tiempo no han salido apenas de una zona de, por ejemplo, entre el 4 y el 6%, ese título tiene un riesgo bajo.

**Siempre vamos a querer tener la mayor rentabilidad para un riesgo dado, o minimizaremos el riesgo para una rentabilidad dada**

Una de las cuestiones clave es valorar si realmente medimos así el riesgo a la hora de hacer una inversión, ¿estudiamos las rentabilidades medias y las variaciones de la rentabilidad a lo largo del tiempo?, ¿queremos estar en la frontera eficiente?, ¿sabemos qué es eso? Los economistas conductuales, que son los que rebaten estos principios de racionalidad y eficiencia, nos dicen que no funcionamos así. Nosotros invertimos para lograr cumplir unos objetivos, ya sea comprar una casa o un coche, pagar los estudios futuros de nuestros hijos, **tener una buena pensión...** y el riesgo precisamente es no lograr esos objetivos. Nuestro cerebro, según ellos, forma distintas huchas para cada fin, que separamos incluso en la realidad, no solo mentalmente, y procuramos no mezclar para que no se contaminen los objetivos. No solemos utilizar el dinero de nuestro fondo de pensiones para pagar las vacaciones del año que viene, ni invertimos de la misma forma cuando estamos tratando de construir un legado para la familia que cuando queremos comprar una moto. A esto se le llama **contabilidad mental**.

Siguiendo la teoría clásica, la normativa europea en materia de inversiones obliga a perfilar a los inversores en base a tres criterios uniformes (aunque puede haber alguna variación), en función de lo que se llama su aversión al riesgo. Los perfiles, aunque los nombres puedan variar, responden a una muy alta aversión al riesgo (inversor conservador), una aversión media (moderado), y una aversión escasa (agresivo). Obviamente, el riesgo que se considera es la volatilidad. Estos **perfilados** se hacen a través de unos test que nos clasifican en alguno de ellos.

De nuevo las modernas teorías conductuales (esas que defienden los que hemos llamado economistas conductuales) rebaten estos enfoques. En primer lugar, el riesgo no es conceptualmente lo mismo, como hemos comentado. No se trata de la volatilidad, sino de la probabilidad de no conseguir nuestros objetivos. En segundo lugar, lo conductual incorpora la psicología al análisis, por lo que parte de la idea de que no todos



somos iguales, ni siquiera nosotros mismos nos comportamos igual en el tiempo. Esto es, la llamada **aversión al riesgo** (miedo a perder), la tenemos todos, unos en mayor medida, otros en menor, pero depende mucho, como luego comentaremos, de cómo percibimos la realidad y de cómo la sentimos emocionalmente, y eso cambia en el tiempo. Es decir, no siempre vamos a tener el mismo grado de aversión al riesgo en el tiempo, ni siquiera para cada uno de nuestros objetivos. Probablemente para objetivos de corto plazo trataremos de minimizar los riesgos, y seremos más laxos para objetivos de largo plazo. En tercer lugar, los test que se hacen para determinar el grado de aversión al riesgo no necesariamente miden (aunque aceptáramos el concepto clásico de riesgo) de forma objetiva. Se ha comprobado en diversos estudios que depende mucho del momento en el que se nos haga el test, de la formación previa que tengamos, de la preparación que nos proporcione la persona que nos realiza el test, e incluso, de las propias creencias, percepciones y emociones de quien nos lo realiza. Hay una importante tendencia a que, si el entrevistador tiene, digamos, un perfil conservador, nuestro test también defina un perfil conservador. Y todo esto sucede porque, realmente, la psicología importa.

Como decíamos anteriormente, esta forma de perfilar a los inversores, más allá de lo que las entidades financieras y de inversión consideren o crean, viene determinado por una normativa de rango europeo. Pero parece que la normativa puede empezar a virar hacia la incorporación de consideraciones psicológicas y emocionales en el perfilado de los inversores.

En suma, a la gente no le importa estar en la frontera eficiente, no busca más rentabilidad con menos riesgo. Lo que realmente busca es tener seguridad en su retiro, dejar legado, educar a sus hijos, [invertir con responsabilidad social](#)... En palabras de uno de los principales especialistas en finanzas conductuales, el economista Meir Statman: *“Si un traje tiene las mangas cortas, no vas al cirujano para que te acorte los brazos, sino al sastre para que te alargue las mangas”*.

Para entender qué es lo que podemos hacer como inversores para conocernos mejor y lograr nuestros objetivos, profundicemos en lo que es esta influencia de la percepción y de las emociones en el ámbito de las finanzas y las inversiones.

Tenemos que considerar el comportamiento de las personas, que no es necesariamente un comportamiento racional. Tampoco irracional, es, sencillamente, humano. ¿Qué quiere decir esto? Comencemos por revisar cómo pensamos: según Daniel Kahneman, también Premio Nobel de Economía (2002), el primer psicólogo en obtenerlo, nuestro cerebro trabaja en dos **niveles de pensamiento**, el automático (sistema 1) y el reflexivo (sistema 2). El primero es el responsable de la gran mayoría de nuestras decisiones, porque es fácil, rápido, inconsciente; el segundo solo actúa en procesos deductivos, es más lento y laborioso, controlado, autoconsciente. Usamos mucho más el primero porque, aun cometiendo errores, es útil. Dado que el cerebro consume un cuarto de nuestra energía diaria, se ‘autoprotege’ entrando a trabajar solo en determinadas decisiones, el resto lo fía al proceso automático. Y este proceso, como decíamos, comete errores, pero que son sistemáticos y predecibles, porque actúan siempre de una misma forma. A estos

“Si un traje tiene las mangas cortas, no vas al cirujano para que te acorte los brazos, sino al sastre para que te alargue las mangas”.

Meir Statman,  
economista

errores se les llama en psicología **sesgos**, y esos sesgos los aplicamos al proceso de toma de decisiones económicas y financieras.

Los sesgos pueden ser **cognitivos** (errores de percepción) o **emocionales** (influencia de nuestro estado de ánimo). Los sesgos cognitivos, a su vez, pueden ser de perseverancia de creencias, que tienen que ver con la tendencia a mantener nuestros dogmas, por muy irracionales que sean, o de errores de procesamiento, que describen como la información que recibimos se interpreta incorrectamente o se usa de una manera ilógica.

Veamos algunos de estos sesgos y su influencia en la toma de decisiones de inversión.

## Sesgos cognitivos de perseverancia de creencias

Dentro de los sesgos cognitivos de perseverancia de creencias, los más relevantes son:

### Conservadurismo:

tenemos tendencia a mantener predicciones pasadas. Por ejemplo, si decidimos en algún momento comprar acciones en lugar de fondos de inversión, o bonos en vez de acciones, seguimos manteniendo que lo que decidimos en su momento sigue siendo válido.

### Confirmación:

buscamos información que reafirme nuestras creencias, nos cuesta aceptar aquella que nos contradice. Si compramos acciones de una empresa en concreto, buscamos información que confirme que esa decisión fue correcta y despreciamos la que muestra otros resultados. Eso suele estar en la base de comprar siempre los mismos títulos ("nos fue bien").

### Representatividad:

nos cuesta mucho crear nuevas categorías para ubicar información nueva, y tratamos de acomodarla a categorías ya creadas. Por ejemplo, si un asesor no nos ayudó adecuadamente, pensamos equivocadamente que los asesores son poco útiles, en general.

### Ilusión de control:

muchas veces estamos convencidos de que controlamos la situación, que ya sabemos por dónde van los mercados, y que nada se nos escapa. Este sesgo con frecuencia nos impulsa a realizar excesos de operaciones, comprar y vender cuando no correspondería, porque creemos que controlamos el mercado.



### Retrospectiva:

tendemos a reformular nuestras creencias iniciales al resultado final de una decisión, es una justificación inconsciente de nuestros actos, que creemos que fueron distintos a los que realmente fueron. Es el "ya te lo dije", o el "yo ya sabía que esto iba a suceder" (aunque obviamente ni lo dijieran ni lo supieran).

## Sesgos cognitivos de errores de procesamiento

De entre los sesgos cognitivos de procesamiento de información, destacamos dos de ellos:

### Anclaje y ajuste:

cundo nuestro cerebro no tiene una información previa razonable a la que acudir busca cualquier otra información que pueda considerar similar (aunque no tenga nada que ver) y la toma como referencia o punto de partida y, sobre ese ancla, ajusta según las experiencias posteriores o información adicional que reciba. Esto genera referencias inadecuadas que en el marco de la inversión puede ser



considerar como un buen benchmark carteras que no tienen nada que ver con lo que nosotros estamos persiguiendo en ese momento, pero que afloran en nuestro pensamiento porque no tenemos ninguna otra más cercana.

### Encuadre:

las respuestas se dan en función de cómo se hacen las preguntas. Si a una pregunta se le añade la coletilla "¿verdad?", es más que probable que el entrevistado responda que sí. Si se le dice "no creo que usted piense que...", lo más razonable es esperar un "no, por supuesto" como respuesta. Este sesgo es causante de un efecto ya comentado que se puede producir cuando se realizan los test de conveniencia antes de contratar productos financieros que pueden tener una marcada influencia del entrevistador, que de forma inconsciente plantea las preguntas desde su propio marco mental y sus preferencias, porque al entender que son las mejores para él, asume que lo son para todos.

## Sesgos emocionales

Los sesgos son también, como apuntamos antes, emocionales. Estos son más variables y, por tanto, más difíciles de evitar. Dependen en gran medida de nuestro estado de ánimo y de cómo, en un momento, un evento nos hace sentir. Los más relevantes son:

### Aversión a la pérdida:

está demostrado que a todos nos afecta más una pérdida que una ganancia de igual importe, por eso, en inversiones, nos cuesta mucho asumir una pérdida y somos capaces de mantener posiciones, aunque eso contribuya a seguir con resultados negativos. Es un concepto que también tiene que ver con lo que empresarialmente llamamos costes irrecuperables o costes hundidos. No debemos tomar decisiones en base a inversiones o gasto pasado, sino a beneficio presente y futuro; eso es lo racional, pero nos cuesta mucho asumirlo.



### Status quo:

es el sesgo que nos lleva a mantener inercias, a sostener hábitos, a actuar 'como siempre'. Este sesgo es muy difícil de controlar y, sobre todo, de cambiar (los hábitos requieren de tiempo para asentarse, pero una vez logrado, es muy complicado variarlos), nos puede llevar a persistir en el error.

La evidencia abrumadora de la existencia de estos sesgos, y el hecho de que las emociones puedan pesar hasta un 70% en nuestras decisiones, conduce a pensar que, como inversores, debemos considerar todos estos elementos psicológicos al tomar decisiones financieras. Esto lleva a desarrollar perfiles diferentes, lo que se conoce como **modelos psicográficos**, donde se incorporan características como la personalidad, los valores, la forma de pensar del inversor... Estos modelos ayudan a determinar las estrategias de inversión y el grado real de tolerancia al riesgo de los inversores. Pero no olvidemos que los factores psicológicos cambian en un mismo individuo en el tiempo, a veces subrepticamente, y que los ajustes tienen que ser constantes.

### Exceso de confianza:

solemos confiar mucho en nuestra intuición. Los cementerios de inversiones están llenos de intuiciones y palpitos. Por supuesto que una intuición es algo que surge de nuestro inconsciente y que puede tener muchos elementos positivos, pues nos guía en algo desconocido, pero es conveniente enfrentar la intuición a los hechos. La imaginación es fundamental en la vida, en los negocios, pero no sola. Steve Jobs fracasó con varias ideas antes de lograr el exitoso iPod que cambió la forma de escuchar música en el mundo. Y no solo fue una intuición, sino que la trabajó, la experimentó y supo ajustar sus ideas a los avances de su experimentación.

### Efecto dotación:

es un curioso sesgo que nos lleva a valorar más lo que tenemos que lo que no tenemos; en inversiones, implica seguir con los activos que elegimos en su día porque realmente para nosotros son más importantes y valiosos que aquellos que no tenemos en nuestra cartera.

### Autocontrol:

es uno de los sesgos más recurrentes, la falta de disciplina para hacer lo que sabemos que tenemos que hacer, eso que se llama procrastinar. Ulises tuvo autocontrol para poder oír el canto de las sirenas sin perecer en los peligrosos entornos en los que ellas habitaban, pero no podemos pensar que debemos atarnos siempre al mástil para controlarnos. Hay formas de abordar este sesgo que nos ayudarán a combatirlo, como luego veremos.

### Aversión al arrepentimiento:

dicen que, salvo en el lecho mortal, siempre tenemos miedo de arrepentirnos de lo que hicimos (cuando estamos en nuestros momentos finales, parece que nos arrepentimos de lo que no hicimos). Tenemos miedo a decidir por si nos equivocamos, eso nos lleva a ser extremadamente conservadores y no tomar decisiones por las posibles consecuencias negativas que pudiéramos sufrir.

**La evidencia abrumadora de la existencia de estos sesgos y su enorme impacto en nuestras decisiones financieras conduce a pensar que, como inversores, debemos considerar todos estos elementos psicológicos**



Los perfilados psicográficos, que incorporan lo que llamamos la **psicología del inversor**, tienen como base el conocimiento de los sesgos principales que afectan al inversor, de cómo gestiona el riesgo, y de la forma que ha tenido y tiene de obtener su patrimonio (está comprobado que no es el mismo planteamiento psicológico si la riqueza de una persona deriva de, por ejemplo, una herencia o un premio de lotería, que si lo es del emprendimiento personal o del trabajo diario).

Hay varios sistemas de clasificación de perfiles, uno de los más relevantes se llama *Behavioral Investor Types*, o **tipos conductuales de inversores**. Lo relevante no es cómo funciona exactamente ese sistema, o cualquier otro psicográfico, sino su progresiva aplicación, que esperamos que en un futuro no muy lejano sea recogido en la normativa y conduzca al perfilado conductual de inversores. Pero mientras tanto, se pueden hacer cosas para conocer mejor a los inversores, que ellos mismos también se comprendan mejor y puedan tener unos planes de inversión realmente consistentes con sus necesidades y adaptados a su perfil psicológico.

Previo a verlo, no podemos dejar de exponer también las **limitaciones** que tienen estos modelos. Los sesgos cognitivos y emocionales se mezclan y lo que tenemos que conseguir es descubrir cuál es el que presenta una mayor magnitud; podemos encontrar individuos que muestran características de tipos distintos; las personas tienen cambios conductuales en su vida, la revisión debe ser continua por tanto; todas las personas y, en especial, los inversores, requieren de un tratamiento personalizado, pese a que puedan clasificarse en grupos genéricos, el comportamiento humano es complejo y no se adapta plenamente a patrones generales; y por último, a veces actuamos irracionalmente, sin previo aviso, ante determinadas circunstancias de la vida. En momentos de tensión emocional (como por ejemplo los derivados de la pandemia que estamos viviendo) nuestra percepción de riesgo varía y nuestro comportamiento cambia rápidamente adaptándose a esa nueva percepción.

Por ello son varias las estrategias que podemos implementar para tratar de tomar las mejores decisiones posibles en nuestras finanzas personales, pero pivotan todas en torno a lo que podemos llamar un **plan de inversión asesorado y personalizado**. Se trata de un plan escrito y elaborado expresamente para cada inversor, que sea una referencia de continuidad, que explique y justifique el por qué de la estrategia y las propuestas de inversión, y al que consultemos cada vez que un sesgo nos haga dudar de lo realizado.

Esto se logra con un buen asesor conductual de inversiones. El asesor entiende los objetivos



financieros del inversor y sus características, en especial, psicológicas, que son consideradas cuando se crea el plan de inversión. El asesor mantiene un enfoque consistente y sistemático a la hora de asesorar, porque conoce bien al inversor y sus necesidades y anhelos. El asesor gestiona el dinero de la manera esperada por el inversor y los resultados son bien comunicados teniendo en cuenta las características de éste (**comunicación conductual**). Es así como la relación genera confianza y beneficia al inversor y al asesor.

i

**Algunas de las actuaciones que deben realizarse alrededor de este plan de inversión asesorado tienen que contemplar:**

- Usar marcos positivos para refutar creencias.
- Explicar de forma sencilla pero contundente los efectos del **interés compuesto**, de la **inflación** y de la **diversificación**.
- Transmitir al inversor el concepto de riesgo y cuantificarle el que está asumiendo con su cartera.
- Actuar de manera distinta cuando los sesgos son cognitivos (donde sí podemos acudir a explicaciones de carácter objetivo) o cuando son emocionales (no se pueden combatir con datos objetivos, sino con emociones de distinto signo).

### 3. La toma de decisiones financieras considerando los sesgos

No es fácil para un inversor conocer sus sesgos y actuar en consecuencia en las decisiones financieras. La labor de los asesores incluye la necesidad de conocer suficientemente al inversor como para ayudarlo en la toma de dichas decisiones. Las recomendaciones de **Federico Servetto**, Director de Estrategia de Clientes de Banco Sabadell, son las siguientes:

Dejarse asesorar en cuestiones financieras cuenta con ventajas para **combatir y limitar esos sesgos**, que en muchos casos nos juegan malas pasadas a la hora de tomar decisiones de inversión. El asesor evalúa la situación con cierta distancia, lo que le aporta perspectiva, y le ayuda a garantizar un planteamiento más racional a las decisiones de inversión. Además, cuenta con la formación y experiencia específica, que es la base profesional indispensable para la tarea que realiza. En este sentido, se podría crear una analogía entre esta figura del asesor financiero y la de un psicólogo o médico que aconseja con perspectiva, profesionalidad y experiencia sobre las mejores prácticas o tratamientos a sus pacientes.

Con toda humildad hay que señalar que ninguna crisis ha sido predicha y, presumiblemente, ninguna lo será. La crisis generada a raíz de la pandemia de la COVID-19 vuelve a remarcar esta evidencia. Muchos podrán decir lo contrario, pero justamente una de las condiciones para que se produzca una crisis económica o financiera es que no sea esperada o anticipada. Teniendo en consideración que difícilmente podremos anticiparnos a una crisis, lo esencial es saber que va a suceder y que lo mejor que podemos hacer es estar preparados para

**enfrentar períodos de incertidumbre y volatilidad** con nuestras inversiones. Por ello, la recomendación clave es tener el dinero invertido correctamente diversificado y con un nivel de riesgo que debe estar basado en nuestro perfil como inversor de forma orientativa, pero siempre teniendo en cuenta cómo nos afectan nuestros sesgos personales.

Una vez estamos en el ‘ojo del huracán’ de la crisis, tememos **dos herramientas para enfrentarla: la calma y la paciencia**. Calma para no precipitarse en la toma de decisiones. Justamente en los momentos de elevada incertidumbre es cuando el instinto de la huida, que podemos relacionar con el sesgo emocional de aversión a la pérdida, se pone en marcha, y generalmente nos lleva a vender precipitadamente en vez de mantener la posición o incluso aprovechar para incrementarla. Esta calma debe acompañarse de paciencia para esperar que el mercado se estabilice y la incertidumbre dé paso a las oportunidades.

**Como difícilmente podremos anticiparnos a una crisis, la recomendación clave es tener el dinero invertido correctamente diversificado y con un riesgo acorde con nuestro perfil como inversor**

“Para un economista, las decisiones que toman los agentes económicos son racionales y buscan maximizar la utilidad, mientras que para un psicólogo es evidente que las personas no son ni enteramente racionales, ni enteramente egoístas, y que sus gustos son cualquier cosa menos estables. Nuestras disciplinas parecen estudiar especies diferentes”.

Daniel Kahneman,  
psicólogo

Tenemos que considerar que son dos los momentos claves cuando se toman decisiones de inversión: al comprar y al vender cualquier tipo de instrumento financiero. Ambos momentos son vitales para el éxito de la inversión. Ahora bien, generalmente la decisión de compra se medita y estudia con mayor detalle, mientras que **el momento de la venta se reflexiona poco** y suele estar influenciado por elementos externos, como el contexto y la incertidumbre. Este es uno de los principales errores que, por lo general, se incurre y que en muchos casos lleva a malas experiencias con la inversión. En consecuencia, la decisión de vender o deshacerse de una inversión es tan o incluso más importante que la de compra por lo que se debe tratar con la misma rigurosidad. En definitiva, hay que elegir el momento de vender y no dejar que el momento nos elija a nosotros.

## El momento de la venta se reflexiona poco y suele estar influenciado por elementos externos, como el contexto y la incertidumbre

Sin embargo, las sociedades evolucionan y una de las características de la sociedad moderna es la rapidez e inmediatez en prácticamente todos los ámbitos de la vida, desde cómo nos alimentamos y buscamos vivienda a la forma en la que tomamos decisiones de inversión. Sin embargo, un aspecto clave para el éxito de la inversión es **respetar los horizontes temporales**. No hay éxitos recurrentes de la noche a la mañana. Cada inversión necesita de un tiempo para 'madurar' y dar frutos. Justamente, esta necesidad de inmediatez de la sociedad moderna va reñida con este aspecto clave, vinculado al éxito de las inversiones, que es tener en cuenta que la inversión es un proceso, por lo general, largo que requiere calma, paciencia y, también, constancia.

Otro de los principales elementos a considerar es **el ego**, dado que suele darnos señales engañosas. Por lo general, nuestro ego nos lleva a concluir con demasiada facilidad que los aciertos son fruto de nuestro talento mientras que los errores son cúmulos de mala suerte o responsabilidad de otras personas. Esto nos hace infravalorar o incluso estigmatizar el papel del asesor financiero profesional, cuando la experiencia señala justamente lo contrario. El asesor es clave para el éxito de las inversiones y contribuye a minimizar los efectos de los sesgos en nuestras decisiones de inversión. Por tanto, el primer paso de todo proceso de inversión es contar con un asesoramiento profesional que nos ayude y oriente.

La característica esencial de un asesor financiero es la **confianza**, debemos creer en las recomendaciones de nuestro asesor, al igual que tenemos fe en las indicaciones que nos brinda un médico o un abogado. Es evidente que la confianza no se gana en un día y es un elemento que hay que ir construyendo poco a poco.



Para construir esta confianza hay que conocerse. Y justamente esta es **la característica clave de un buen asesor: conocer bien a las personas que asesora**. Por tanto, será fácil averiguar si estamos ante un buen asesor. Bastará con saber si las conversaciones se basan más en cuestiones personales o en productos o mercados financieros. Los mercados son los mismos para todos. Las bolsas suben o bajan influenciadas por factores que difícilmente podremos controlar, aunque sí tenemos que conocer como nos influyen en nuestra inversión. Ahora bien, las personas son distintas y por ello son la clave para el éxito del asesoramiento. Otra de las características para identificar a un buen asesor es el acompañamiento y que haya coherencia entre sus análisis de mercado y las recomendaciones que nos haga.



Asesorar consiste en estar en todo momento brindando apoyo y seguimiento en las inversiones. Por tanto, con estas dos características podremos identificar a un asesor profesional y de gran valor que entiende que su labor se basa en conocer y acompañar a las personas.

## 4. Conclusiones

Al inicio del documento nos planteábamos varias hipótesis sobre el papel de las emociones en nuestras inversiones personales y las posibles formas de controlar nuestra parte emocional para poder tomar mejores decisiones económicas. Ahora podemos afirmar que nuestras emociones sí tienen un gran peso en nuestras decisiones. Estos son los aprendizajes que se han extraído:

**1.** La toma de decisiones va más ligada a nuestra parte emocional que a la racional. **Y es que como escuchamos en el [episodio sobre finanzas conductuales del Podcast de Banco Sabadell](#), las emociones pueden llegar a influir en un 70% en nuestras decisiones.**

**2.** Los **sesgos** son errores que comete nuestro cerebro cuando trabaja de forma automática (que es la mayor parte del tiempo). Los distintos tipos de sesgos (cognitivos y emocionales) interfieren en nuestra toma de decisiones. Por ello, conocerlos es fundamental para poder controlarlos.

**3.** La razón fundamental por la que las emociones lideran nuestra toma de decisiones es que lo relevante no es el riesgo considerado de forma objetiva, sino la **percepción de riesgo** que tenemos, tamizada por nuestros sesgos.

**4.** Para tomar mejores decisiones económicas es imprescindible **detectar los sesgos que tenemos como inversores**. Saber cuáles nos dominan, ¿cognitivos o emocionales?, y, dentro de ellos, cuál es más relevante. También debemos conocer cómo afectan estos sesgos a nuestras decisiones de inversión, si por ejemplo nos empujan a ‘saltar sin red’ o, por el contrario, a mantener ‘contra viento y marea’ nuestras posturas.

**5.** Debemos ser capaces de **ajustar lo que es una cartera ‘racional’ en términos de los economistas clásicos a nuestros sesgos**. Tenemos que saber cuándo se trata de moderar el comportamiento para contrarrestar posibles efectos negativos de los sesgos, cuándo debemos modificar la selección de activos y adaptarla a nuestros sesgos como inversores para que nos sintamos cómodos y cuándo realmente hay que hacer una selección de activos modificada conductualmente y qué parámetros cuantitativos la van a regir.

**6.** **Contar con un asesor es clave** para el éxito de nuestras inversiones, ya que este considera nuestras finanzas y nos asesora desde la distancia emocional y eso contribuye a minimizar los efectos de los sesgos en las decisiones de inversión. Por tanto, el primer paso de todo proceso de inversión es contar con un asesoramiento profesional que nos ayude y oriente.

Si lo deseas, puedes pedir cita con un gestor de Banco Sabadell [aquí](#).

En suma, los sesgos y, en especial, los emocionales, influyen decisivamente en nuestras creencias y actuaciones de inversión. Poder confiar en alguien que nos conozca, que nos ayude a crear un plan de inversión adecuado a nuestras percepciones y sentimientos, que entienda nuestros verdaderos objetivos y que nos sepa guiar y acompañar en el tiempo es absolutamente imprescindible.

**Encuentra más información para tomar mejores decisiones económicas tanto en tu vida personal como profesional en [estardondeestes.com](http://estardondeestes.com)**