



GRADO EN COMERCIO

TRABAJO FIN DE GRADO

**“CONOCIMIENTO PSICOLÓGICO DEL CLIENTE:
UN MÉTODO ALTERNATIVO DE INVERSIÓN”.**

ÁLVARO BARÓN RODRÍGUEZ

**FACULTAD DE COMERCIO
VALLADOLID, JUNIO 2015**



UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

GRADO EN COMERCIO

CURSO ACADÉMICO 2014-15

TRABAJO FIN DE GRADO

“Conocimiento psicológico del cliente: un método alternativo de inversión”.

Trabajo presentado por: Álvaro Barón Rodríguez

Firma:

Tutor: Beatriz Fernández Alonso

Firma:

FACULTAD DE COMERCIO
Valladolid, junio 2015

Prólogo.

Ante mi inquietud desde muy pequeño por los mercados financieros y en especial por la renta variable, observé que había movimientos de mercado que no tenían lógica, ni sentido, no sé movían por parámetros matemáticos ni estadísticos, ni siquiera eran secuencias temporales que se repetían; era algo irracional. Sólo empecé a entender estos movimientos al profundizar en foros de páginas de economía y bolsa donde sus miembros aventuraban noticias ficticias o sin ninguna base sólida y al día siguiente el valor subía como la espuma, desconcertando a la propia dirección de la empresa.

Cuando eres estudiante, estás falto de recursos y con el desparpajo a flor de piel como si fueras un Lazarillo de Tormes del siglo XXI, hasta tal punto que creo que nunca volveré a estar tan ávido.

Durante unos meses llegaba agotado de trabajar. Eran las 7:30 u 8 de la tarde cuando me dejaba caer sobre la silla del ordenador y me tiraba largas horas intentando entender por qué se había movido uno de los valores que tenía “vigilados” (los de mayor volatilidad, chicharros claro). Las horas pasaban rápidamente, pero no estaba dispuesto tan siquiera a cenar, mientras no entendiese esa irracionalidad. Aunque parezca mentira era un trabajo arduo y de gran desgaste. Pero lo que estaba haciendo aún sin saberlo era estudiar los comportamientos de los grupos de individuos y a la vez como éstos eran influidos y sugestionados; y la consecuencia era el movimiento de un valor bursátil hacia una tendencia u otra.

Con los años he comprendido lo que estaba intentando y ahora pretendo profundizar más en ello mediante la elaboración de este estudio.

Con ese método tan rudimentario, llegaron mis mayores logros y anécdotas, que pienso contar a mis nietos una y otra vez, bueno en realidad a todo el que me quiera escuchar o no se me escape. Fueron en esta época y hubo muchas... aún sigo sonriendo recordando aquel 26 de enero de 2006

-Puleva Biotech José es el valor de hoy

-Pero en qué te basas, cuánto meto dime algo que faltan diez minutos

-Puleva Biotech patenta por primera vez en el mundo bacterias procedentes de la leche materna, esto es un filón estuve viéndolo anoche y he dejado la orden.

-Bueno, bueno tú eres el experto en noticias.

Y es que nos creíamos expertos ¡nada menos! Uno en noticias, otro clavaba la apertura de los mercados y el otro las OPAS, OPV´s y suspensiones de cotización.

-Que si José que sí, que ésta nos paga las vacaciones díselo a Oscar. Sobre las 11 de la mañana aproximadamente, el teléfono no paraba de sonar, pero claro estaba con D. Javier Pastor mi cliente más importante de León y muy escrupuloso en cuanto a las citas concertadas, no podía interrumpir nuestra cita semanal. Aunque sabía que malas noticias no podían ser debido a que como mucho me habría saltado el stop-loss, que siempre coloco en un 5% de bajada.

Descolgué el teléfono según salí de la librería y prácticamente doblábamos la inversión ¡no me lo podía creer!

Ese día de los nervios no pude ni comer. Inmediatamente facilité las claves de internet de mi operador financiero a Oscar para que ejecutase la venta de manera inmediata y valorar las plusvalías obtenidas, comprobando posteriormente que la compra fue a 2'63 y la venta se ejecutó en 4'69 euros. Igualmente que yo había obtenido beneficios en medio día, la contrapartida serían las personas que perdieron gran cantidad de dinero en ese mismo intervalo de tiempo.

Formaba parte de ese mercado irracional que ahora pretendo estudiar, sin ser consciente de ello. Dejándome arrastrar por noticias, rumores, presiones, sugerencias... pensaba que dominaba el mercado y lo que es peor, tenía una sensación de seguridad y superioridad, sensación motivada gracias a que la fortuna me sonreía como al tirador de dados en el casino cuando tiene la muñeca caliente...de manera temporal y si no hay retirada a tiempo, con la pérdida garantizada del capital.

ÍNDICE

1	Introducción.	3
2	El pasado siempre vuelve.	4
2.1	Convergencia de estos episodios con los vividos en la actualidad.....	7
2.2	Importancia para la comunidad inversora.	8
3	Enfoques teóricos sobre la psicología del inversor.....	10
3.1	Teoría de la Subjetividad de la utilidad esperada.....	10
3.2	Teoría Prospectiva.....	10
3.3	Teoría de las expectativas.	13
3.4	Teoría de las señales.	13
4	Cuestiones psicológicas o del comportamiento.....	14
4.1	Sesgos relacionados con las creencias.	15
4.2	Sesgos relacionados con la memoria.	15
5	Cómo afecta el entorno en las inversiones del individuo.	18
6	Perfiles psicológicos de los inversores individuales.....	24
6.1	Sesgos que afectan los distintos tipos de inversores.....	26
6.2	Conocerse a uno mismo.....	29
7	Conocimiento de la propia psicología por parte del inversor individual.....	29
7.1	Plan de Inversión.....	30
8	Conocimiento de la psicología del inversor por parte del asesor financiero.....	34
9	Un nuevo concepto de asesoría financiera.....	36
9.1	Servicios ofrecidos.....	38
	Asesoramiento para soluciones individuales.....	38
	Protección personal y de ingresos.....	38
	Protección del patrimonio.....	39
	Creación de patrimonio.....	39
	Crecimiento de patrimonio.....	39
9.2	Desarrollo de un nuevo concepto de asesoría financiera.....	40
10	Conclusiones.	42
11	Bibliografía.....	47

1 Introducción.

La posibilidad de entender los movimientos de la masa irracional del mercado puede suponer una ventaja competitiva a la hora de valorar una inversión, tanto si es de manera pesimista en cuyo caso me pondré corto, como si es optimista, en cuyo caso me pondré largo.

En este trabajo quiero estudiar aquellas razones más profundas que se encuentran detrás de muchos movimientos de los precios, aparentemente irracionales. Movimientos que no responden únicamente a variables matemáticas o estadísticas, ni a los datos económicos y contables propios de las empresas sino a esos movimientos que pueden ser una consecuencia directa del comportamiento y el psico humano. En definitiva, pretendo analizar, entender y anticipar los comportamientos psicológicos para reducir la incertidumbre de las inversiones y aumentar su rentabilidad en un escenario como el actual caracterizado por dos sentimientos; el de euforia previa a la profunda crisis que se vive en la actualidad y el de pánico que se vive actualmente.

La anticipación en la toma de decisiones frente al resto de individuos conlleva ser el primero en abandonar el mercado en casos de euforia, con lo que esto implica, evitando un desplome repentino en la cotización de un valor o valores o por el contrario anticipar la entrada en el mercado adquiriendo un valor o valores a un precio de mercado muy inferior al que alcanzará con la gran masa de pequeños inversores. Por otra parte, con el estudio pretendo evitar que el lector sea manipulado por parte de las grandes manos del mercado, suceso este que se repite de una manera más habitual de lo que pensamos. Ayudará también el estudio a que el individuo se conozca más como inversor desde un punto de vista psicológico y facilitará que sus inversiones se acerquen más al éxito que al fracaso.

Conocer el entorno económico que nos rodea en el momento actual o en momentos futuros será también objeto del estudio, así como, su importancia práctica que la tiene y mucho.

Después de analizar y descubrir tanto entorno como individuo, se buscará su aplicación práctica, cómo poner solución a los sesgos personales, desarrollar las inversiones con los nuevos conocimientos adquiridos, cómo usarlo a nivel profesional y la creación de un nuevo modelo de asesor financiero. La idea de implantar un nuevo modelo de asesoría financiera aplicando los conocimientos que se adquieran en este estudio será un objetivo a medio o largo plazo dado que existe un público objetivo y un nicho de mercado expectante y con las necesidades de un nuevo sistema en la gestión de su patrimonio personal. Esto se justifica porque a todo inversor individual le atrae la

idea de sacar rentabilidad a su patrimonio. Pero en los últimos años, como veremos a lo largo del estudio, no ha obtenido otra cosa que pérdidas de patrimonio, desengaños con sus gestores habituales de patrimonio e incluso un desencanto generalizado con la clase política. La sociedad en general está iniciando un proceso de cambio y este proceso se hace extensible al sector financiero, se está engendrando una nueva necesidad y lo que se pretende es cubrirla ampliamente. A partir de mis conocimientos en inversiones y productos financieros, junto con los conocimientos adquiridos, gracias a este estudio, en psicología en general y en psicología del inversor en particular y mi amplia experiencia laboral a la hora de comercializar productos se desarrollará este nuevo modelo de asesoría financiera. Será un modelo innovador y personalista, ya que uno de los objetivos fundamentales será descubrir y analizar el perfil financiero de cada uno de nuestros clientes y una vez realizada esta parte, ofertarle los productos que más se adecuan a su perfil. A mayores, recibirá asesoramiento y se le dará solución a cualquier inquietud o situación que le surja relativa a temas económico-financieros.

Aunque se ha facilitado a grandes rasgos los temas a tratar, vamos a comenzar a ahondar en ello, primeramente analizando la historia de los movimientos especulativos al alza o a la baja debidos a la euforia o depresión emocional de las grandes masas de individuos. Posteriormente se verán las teorías existentes en lo que respecta a la psicología del inversor, se continuará con las emociones y sesgos en los que incurre el individuo, cómo le afecta el entorno tanto familiar como global, se le clasificará según el perfil psicológico que tiene como inversor individual, se desarrollará un plan de inversión como método de freno y control a las emociones y sesgos individuales. También se evaluarán los sesgos y las emociones desde la óptica del asesor financiero bien sea a través de la gestión de su patrimonio como gestionando el de terceros. Continuaremos con la posibilidad de crear un nuevo concepto de asesoría financiera y por último aportaremos las conclusiones del estudio.

2 El pasado siempre vuelve.

De una manera cercana y sencilla se van a describir algunos episodios históricos de auge y hundimiento del mercado debido a factores psicológicos de las masas de individuos. Recordar estos episodios es de vital importancia dado que los sucesos se repiten en el tiempo en un escenario distinto, con unos personajes distintos pero que convergen en la comisión de los mismos errores o similares. Por supuesto, el conocimiento del pasado ayuda a comprender los sucesos que acontecen en el presente y también los que sucederán a posteriori. Como dijo George Santayana: *"el país que*

olvida su historia está condenado a volver a vivirla" (1943), de ahí la importancia de analizar algunos episodios históricos.

1636: hundimiento del mercado holandés: la crisis de los tulipanes

El motivo que llevó a Holanda a esta profunda crisis fueron los desorbitados precios que alcanzaron los tulipanes en el siglo XVII en Holanda y la posterior caída en picado de los mismos, lo que llevó a muchas personas a la más absoluta ruina.

En 1559 llegan a Holanda los primeros tulipanes. En poco tiempo el tulipán se había consolidado como un símbolo de ostentación y poderío económico entre la alta sociedad holandesa, todo el mundo quería tener uno. Esto implicaba que el precio de la flor comenzaba a subir paulatinamente. A comienzos de la segunda década del siglo XVII el precio de los tulipanes comenzó a crecer de forma descontrolada hasta precios increíbles. El precio de los tulipanes subía sin parar, nadie veía el fin a un negocio que dejaba unos rendimientos de hasta el 500% al inversor. Gran parte de la alta sociedad holandesa comenzó a depositar toda su fortuna en el cultivo del tulipán, la gente contrataba hipotecas sobre sus propios hogares, trabajos gratuitos hasta 15 años, todo valía para invertir en el tulipán. Se operaba con futuros sobre un "teórico" tulipán. El 6 de febrero medio kilo de tulipanes salían a la venta por un precio inicial de 1.250 florines y nadie pujó por ellos, el mercado había reventado.

La psicosis colectiva ordenaba a todo el mundo vender y vender, pero no había un solo comprador. Casas hipotecadas, créditos salvajes a largos años a cambio de unas flores que en esos momentos no valían nada, nadie las quería. Holanda entraba en quiebra. Se acababa de un plumazo el sueño de ser rico al instante y lo que es peor, miles de personas habían perdido casas, trabajo o familia: no tenían absolutamente nada.

Si sustituimos el subyacente tulipán por vivienda los hechos son prácticamente un calco de la situación vivida en la actualidad donde la ilusión de hacerse rico al instante, a costa de todo, ante el miedo de no subirse al tren, provoca la más absoluta de las ruinas.

1720: La burbuja de los Mares del Sur

En 1710 el Banco de Inglaterra concedió el permiso para que una empresa privada, el Hollow Sword Blade Company no solo llevara la venta de lotería sino también el comercio en los Mares del Sur y otras partes de América así como el Fomento de la Pesca.

Después de comprar deuda de Inglaterra, la Compañía de los Mares del Sur alentó a los tenedores de deuda del país a canjearla por acciones de la compañía difundiendo el gran valor de las operaciones comerciales de la compañía. Iniciando una

nueva campaña de marketing, el precio de la acción se disparó desde 100 libras por acción a cerca de 1000 y los accionistas que estaban dentro de la Compañía cosecharon extraordinarias ganancias. Al igual que en la Tulipomanía en la Holanda del siglo XVII, ingenuamente las personas corrientes acudieron a un mercado irracionalmente generoso.

En junio de 1720, el precio se había disparado a 1050 libras, con muchas personas comprando sus acciones con préstamos garantizados por las acciones que estaban comprando. El precio de las acciones se desplomó y en septiembre de 1720 era de 150 libras. Personas y empresas se declararon en quiebra y una nación indignada exigió que el Parlamento hiciese algo inmediatamente.

Nuevamente el pequeño inversor llegaba tarde para obtener beneficios rápidos y sencillos y perdía todos sus ahorros, lo que no era diferente prácticamente en nada a la crisis que vivimos actualmente. Solo difiere en que en vez de acciones de la Compañía de los Mares del Sur se ha estado invirtiendo en inmuebles.

1729: la burbuja del Mississippi

En 1719 John Law funda en París la Compagnie d'Occident, para el comercio y colonización del Estado de Mississippi. Su tío Luís XVI le otorgó plenos poderes para la emisión de valores de deuda y éste fundó el primer banco francés en este sentido: el Banco Nacional.

Destacado psicólogo, Law supo explotar esta faceta despertando el deseo de ganar dinero en sus inversores. Apoyado en folletos publicitarios destacaba las riquezas de los nuevos territorios lo que provocó un gran flujo de dinero y desembocó en una nueva emisión de acciones de la compañía. Había incluso lista de espera para comprarlas. Aún con unos dividendos muy bajos, los inversores confiaban en una alta revalorización de sus acciones. Las acciones cuadruplicaron su valor en pocos meses aún sin saber si la empresa iba a tener beneficios. Pero de repente comenzaron las ventas sin explicación alguna como había ocurrido con las compras y ni siquiera Law pudo detenerlas...de nuevo ruina absoluta en los inversores.

1929: la caída de Wall Street

La historia recuerda el 24 de octubre de 1929 como el "jueves negro" de Wall Street. Ese infausto día para miles de inversores estadounidenses registró la más espectacular de las quiebras bursátiles de la historia. Los grandes beneficios financieros que procuraron las inversiones en Europa a raíz de la Gran Guerra dieron pie en Estados Unidos a una espectacular prosperidad, a un desmedido optimismo y a una salvaje especulación bursátil que comenzaba a hundirse en octubre de 1929. La inflación fue una causa importante del crack, las causas secundarias nacieron de ocho años de producción

creciente en niveles todavía desconocidos en el mundo. El exceso de inversión y la sobreproducción en un mercado que no disponía aún de los medios para consumirla provocaron el gran colapso económico y el “crack” del 29.

2007: Crisis de las subprime (hipotecas de alto riesgo)

La crisis estalló a comienzos de 2007 en Estados Unidos y después se ha propagado por el resto del mundo. Esta crisis no se limita a las hipotecas, sino que también se ha producido una crisis financiera y bancaria.

Una política monetaria de tipos bajos junto con la revalorización de los valores inmobiliarios generó un estado de euforia que tuvo como consecuencia la denominada burbuja inmobiliaria. Las entidades financieras buscaban seguir generando beneficios y concedían, sugerían y en ocasiones imponían mayor cantidad de capital prestado a los prestamistas con la contrapartida de la hipoteca del inmueble. Llegó el momento en que los clientes solventes apenas existían y para seguir dando beneficios a los accionistas las entidades financieras bajaron los requisitos hasta tal punto que sabían que ese tipo de clientes jamás podrían devolver. Eran los denominados NINJA: “*no income, no job, no assets*”; personas sin ingresos, ni trabajo, ni patrimonio.

La situación se vuelve insostenible cuando la Fed sube los tipos de interés. Al ser la mayor parte de los préstamos a un tipo de interés variable los prestatarios no podían pagar sus préstamos, sus hogares fueron vendidos en subasta y comenzó el vertiginoso descenso del precio de los inmuebles. Aparecieron las primeras quiebras de bancos y la crisis se expande a todo el mundo, es la ruina de Estados, bancos, empresas y personas. La crisis aún dura en la actualidad y por ello su profundidad y consecuencias todavía no pueden ser evaluadas en su totalidad.

Tras este recorrido histórico se puede concluir que el mercado es dominado por emociones irracionales, esperanza, codicia y miedo, pero aunque la psicología dé explicación al comportamiento de un individuo aislado no consigue explicar por qué todos reaccionan al mismo tiempo.

2.1 Convergencia de estos episodios con los vividos en la actualidad.

Después de ver los distintos episodios históricos asociados a los factores psicológicos que influyen en los grupos de individuos, pueden sacarse algunas conclusiones y elementos en común a pesar de que suceden en distintos siglos y en distintas épocas.

En primer lugar, el individuo no se comporta igual cuando actúa de manera individual que cuando actúa de manera conjunta. Este comportamiento se ve en la vida cotidiana y también a la hora de invertir y gestionar su patrimonio.

Una vez comprendido que los mercados los mueven las masas de individuos y no estos de manera individual, es prioritario entender a estas masas. En los distintos episodios históricos vistos anteriormente, la entrada en juego de la masa de individuos debido a la euforia o al pánico en las distintas situaciones, son el elemento común que genera alzas rápidas y fuertes o, por el contrario, caídas vertiginosas. En ambos casos, tanto de alzas como de caídas, apenas permiten reacción alguna.

El predominio de un alma colectiva consigue limitar las facultades individuales de las personas tales como el raciocinio, juicio, reflexión y crítica lo que permite un efecto contagio y sugestivo: los movimientos colectivos que se suceden dan sensación de poder individual y permiten al individuo permanecer en el anonimato de la masa. Esta multitud se guía por afirmaciones sencillas y fáciles de comprender, tajantes y absolutas sin apenas una base sólida que las soporte.

Las citadas multitudes se forman en momentos muy concretos, esto es, cuando tiene lugar un acontecimiento en el que se produce euforia o temor. La unión se disipará cuando desaparezca el sentimiento que ha hecho que se unan, pero mientras tanto todos los miembros heterogéneos que forman la masa caminarán en la misma dirección con una sensación de poder invencible que como se ha comprobado en los citados sucesos históricos conllevará su ruina.

La masa es un juguete en manos de la persona o grupo de personas que consiga influirla, dirigirla y gestionarla a su antojo presentando una realidad edulcorada con ejemplos de hechos maravillosos como un tulipán exclusivo que se revaloriza sin fin, la inversión en las Américas o la subida ilimitada del precio de la vivienda. Todo ello, junto con la emoción que produce ese tipo de inversiones hará que esa masa de individuos sea manejada como un rebaño de ovejas por el pastor de turno.

2.2 Importancia para la comunidad inversora.

La dificultad de entender los movimientos bursátiles, debido a que la bolsa de valores no es un mercado perfecto estrictamente hablando (la cotización de un valor no coincide realmente con la parte alícuota del valor real de la empresa) genera cierta inquietud. Esa diferencia entre valor nominal, valor contable y valor de cotización es debida a otros factores.

El precio de la acción es la parte más compleja de entender y un inversor llega a una conclusión tan simple como que una acción vale hoy lo que el mercado está dispuesto a pagar por ella. Pero esta afirmación es matizable desde varios aspectos. Uno de ellos por ejemplo, es la figura del cuidador. Casi todas las empresas cotizadas cuentan en mayor o menor medida con los servicios de una entidad financiera que vigila los movimientos diarios de la acción, para detectar la acumulación de paquetes significativos de acciones y evitar perder el control de la empresa. Aunque cuidar solo es eso, evitar que las acciones bajen o suban con excesiva brusquedad, sin manipular el precio de la acción, indefectiblemente ejerce cierta influencia sobre el precio.

Lo que se pretende analizar con este estudio son los movimientos que provocan en la cotización de una acción las inversiones de las masas de individuos, los comportamientos y actos psicológicos que llevan a esta masa de inversores a comprar o vender una acción y en qué momento deciden hacerlo. También se desea ver si estos individuos son influenciados, cómo influirlos, cómo aprovecharnos de esos movimientos y cómo no formar parte de ellos.

En definitiva, las decisiones humanas rara vez se toman como consecuencia de un razonamiento lógico y sistemático, como mínimo interviene alguna de nuestras actitudes y sentimientos, el ejemplo más claro es el factor emocional. Dentro de estas decisiones humanas está la de invertir, y más concreto aún invertir en renta variable. Para todo ello voy a comenzar viendo las distintas teorías ya existentes sobre el tema y continuaré con las cuestiones psicológicas o de comportamiento del individuo.

Esto se traduce en el momento actual en que la decisión de invertir en un inmueble no parte de un concienzudo estudio de mercado del entorno del citado inmueble, del precio medio del metro cuadrado de la zona en cuestión, del estado del inmueble en lo que a los materiales respecta, en el tipo de vecindario, ni tampoco en un plan estratégico de compra del inmueble del cual no se puede uno salir bajo ningún concepto (léase precio máximo a ofrecer, tope monetario de la señal, estudio de la necesidad y urgencia en la venta por parte del propietario, etc.) sino que en la mayor parte de los casos era una compra eufórica, por impulso, apenas razonada, calibrada y meditada debido a que todos los inmuebles se vendían rápidamente, con una alta revalorización y una relativa sencillez...hasta que de repente lo sencillo deja de ser sencillo, la velocidad se torna en una deceleración brutal y, por supuesto, de la rentabilidad se pasa a la ruina, todo asociado a un estado de pánico por parte del individuo.

3 Enfoques teóricos sobre la psicología del inversor.

3.1 Teoría de la Subjetividad de la utilidad esperada.

Esta teoría explica la forma en que un individuo decide la cantidad a invertir valorando la dualidad riesgo-rentabilidad respecto a resultados inciertos, la probabilidad de que el suceso ocurra y las diferencias existentes a la hora de invertir entre personas con distintas inversiones o preferencias. Esta teoría es muy útil para explicar algunas contradicciones que se producen en el valor esperado, como sucede en los juegos de azar. Bernoulli creó esta teoría en 1738 definiendo el estándar de la utilidad esperada como la expectativa frente a la "esperanza matemática" para el valor esperado.

En definitiva, pone de manifiesto que cualquier persona mide el riesgo de manera irracional frente al objetivo esperado, sucediendo que en ocasiones arriesga mucho para un posible retorno muy bajo, mientras que en otras no arriesga en absoluto buscando la seguridad siendo las posibilidades de retorno mucho más altas. Pasa a todo ser humano, si reflexionamos seguro que recientemente hemos hecho una inversión riesgo-rentabilidad muy por debajo de lo que nos dirían las matemáticas o la estadística.

La idea es fácilmente comprensible a través del siguiente ejemplo. En la lotería de Navidad muchas personas gastan más que en la lotería de todo el año, cuando la lotería de Navidad es en la que menos premios se reparten y la probabilidad de que toque el premio gordo es del 0.00006%. Invirtiendo la misma cantidad en otros juegos de azar la probabilidad de alcanzar ganancias similares es muchísimo más alta. Sin ir más lejos una apuesta combinada de varios resultados deportivos en una página de apuestas convencional lleva asociada una probabilidad de éxito del 0,0003% (es una aproximación debido a que cada casa de apuestas utiliza una función de crecimiento distinta).

La Teoría de la utilidad esperada es criticada por la ciencia conductual, ya que, si dos personas tienen la misma cantidad de dinero y todos los demás parámetros están en igualdad de condiciones plantea que serán igual de felices. Pero esto no es así, porque si uno de ellos tenía 5 millones de euros y ahora tiene tan sólo un millón nunca será igual de feliz que otro que ayer tenía 5000 euros pero hoy tiene un millón de euros.

3.2 Teoría Prospectiva.

Teoría económica del comportamiento que analiza cómo los individuos escogen entre opciones de probabilidad según el riesgo que conllevan, siendo conscientes de la probabilidad de que el resultado suceda. Los individuos toman su decisión no tan sólo por el resultado final, sino por la potencial pérdida o ganancia de valor. Esta teoría aporta una descripción más precisa en la toma de decisiones comparándola con la teoría de la

utilidad esperada. En general, los individuos prefieren los resultados seguros en comparación con los sólo probables aún siendo menos rentables en términos absolutos.

Fue en 1979 cuando Daniel Kahneman y Amos Tversky presentaron su Teoría, que demuestra que las preferencias de los individuos no son necesariamente racionales. El experimento "Linda" es una prueba diseñada por Kahneman y Tversky, un ejemplo de cómo las personas perciben las probabilidades. Se da una breve descripción de una persona imaginaria llamada Linda con una serie de atributos que los individuos deben ordenar según el grado de probabilidad de ser ciertos, de acuerdo con la intuición del observador. En resumen la prueba es esta:

Sabiendo que Linda es una mujer de 31 años de edad, soltera, extrovertida y muy brillante y que estudió filosofía en la universidad, que en su época de estudiante mostró preocupación por temas de discriminación y justicia social y participó en manifestaciones en contra del uso de la energía nuclear, habría que ordenar las siguientes ocho afirmaciones sabiendo que el número 1 es la que considere con más probabilidad de ser cierta, dos la siguiente y así sucesivamente hasta asignar 8 a la frase menos probable de ser cierta. Las opciones que son valoradas son que Linda sea una trabajadora social en el área psiquiátrica, que sea agente vendedora de seguros, maestra de primaria, cajera en un banco y a la vez participe en movimientos feministas, que sea miembro de una asociación que promueve la participación política de la mujer, cajera en un banco, que participe en movimientos feministas o por último que trabaje en una librería y tome clases de yoga.

Kahneman y Tversky aplicaron la prueba a un grupo de 88 personas resultando que la opinión más generalizada era que Linda participa en movimientos feministas, seguida por la afirmación Linda es cajera de un banco y participa en movimientos feministas y la tercera opción más valorada fue que trabajaba como cajera en un banco.

Aquí se observa una grave transgresión de las leyes de probabilidad ya que implicaría que la probabilidad de que Linda sea cajera en un banco y participe en movimientos feministas es mayor que la probabilidad de que ella sea cajera en un banco. Según las leyes de las probabilidades, la probabilidad de un evento conjunto ("Linda es cajera y feminista") no puede ser mayor que la probabilidad de los eventos individuales ("Linda es cajera", "Linda es feminista").

Aún tratando una situación muy distinta se verá a continuación otro experimento que afecta al comportamiento humano y que analiza cómo los individuos escogen entre opciones de probabilidad según el riesgo que conllevan. Se observa que la elección no es

siempre la más rentable estadísticamente hablando. Se muestran unas dualidades de inversión y cómo el individuo actúa frente a las mismas.

Invirtiendo un capital "X" podemos elegir entre dos posibles resultados; tener una probabilidad de un 80% de ganar 4000 euros y un 20% de quedarnos con 0 o por otra parte la probabilidad del 100% de ganar 3000.

En una encuesta realizada entre estudiantes universitarios, de 20 personas consultadas 19 eligieron la opción B frente a un único individuo que eligió la opción A.

Sin embargo, en cuanto a rentabilidad pura es mejor la opción A, ya que, $(4000 \cdot 0.80) + (0 \cdot 0.2) = 3200$ u.m frente a $3000 \cdot 1 = 3000$ u.m.

Planteando otras dos posibilidades de inversión, tener una probabilidad de un 20% de ganar 4000 euros y un 80% de quedarnos con 0 frente a tener una probabilidad de un 25% de ganar 3000 euros y un 75% de quedarnos con 0. El resultado fue distinto ya que la totalidad de encuestados eligieron la opción B en este supuesto. Pero en cuanto a rentabilidad pura y dura, la opción A es mejor $(4000 \cdot 0.20) + (0 \cdot 0.80) = 800$ u.m frente a $(3000 \cdot 0.25) + (0 \cdot 0.75) = 750$ u.m

Por tanto, el individuo se preocupa mucho más de las pérdidas que de las ganancias (aversión a pérdidas). Además la utilidad percibida por el sujeto de pérdidas y ganancias las hace con respecto a un punto de referencia, no por la riqueza final obtenida. Añadir que el individuo no percibe de manera igual las probabilidades, es decir, la ponderación de las probabilidades no es lineal. Si la probabilidad está muy cercana al 100% la da por segura al igual que si está muy cercana al 0% la considera como pérdida.

Llevado a la situación actual, debido a que la gente no puede canalizar el ahorro hacia la inversión en inmuebles como hacia unos años atrás donde este tipo de inversión se consideraba ganancia segura, el individuo intenta invertir en lo que más cerca tiene y esto es renta fija o renta variable. Si se invierte en renta fija del país lo que se busca es una seguridad de no perder el capital por el miedo derivado de la crisis de las hipotecas *subprime*, se tiene aversión a las pérdidas. Si el individuo se decide por una inversión en renta variable, su aversión al riesgo será menor y la rentabilidad de su inversión crecerá de manera inversamente proporcional. Una vez que obtenga beneficios en la inversión en renta variable, estos beneficios no los concebirá como dinero propio sino como un extra que le cae del cielo es lo se denomina dinero de la casa. Sin embargo si son pérdidas lo que obtiene se vuelve más cauteloso y duda en realizar una nueva inversión, es lo que se denomina mordedura de serpiente en psicología del inversor. En definitiva la gente en la actualidad tiene más miedo a perder que ilusión de ganar.

3.3 Teoría de las expectativas.

Las expectativas que tiene un individuo van asociadas a su comportamiento y muestran el estado de ánimo y su actitud frente a su conducta de inversión. Esta actitud es la que pretenden analizar modelos financieros de decisión, valoración y predicción para poder desarrollar una nueva teoría que contemple la valoración de esa lógica y los resultados esperados.

A partir del análisis u observación propia y posteriormente mediante la observación de los individuos y entorno que le rodean, el individuo genera sus expectativas tratando de elaborar un análisis particular o propio.

Las expectativas no dejan de ser una proyección del futuro, con lo cual se deduce que lo que busca el individuo es anticipar el futuro y una vez hecho esto conseguir una sensación de seguridad porque aparentemente desaparece la incertidumbre. Esta expectativa pasa a ser una creencia cierta en el futuro con lo cual no se tiene otro tipo de información y si se obtiene se aparta inconscientemente aquella que es contraria a nuestra creencia generada de esa expectativa inicial de manera que sólo se presta atención a la información que apoya la teoría del individuo.

En nuestro momento actual vivimos una situación en la que todos estamos cautelosos, tristes, temerosos, con bajo estado de ánimo e incluso baja autoestima. Se ve incluso en lo más cotidiano como la moda donde las tonalidades son grises o negras y son prendas largas que no muestran optimismo. Estos estados de ánimo dificultan que invirtamos ya sea en renta variable, fija, inmuebles o incluso en un vehículo, diferimos su compra y alargamos su vida útil.

De hecho si somos optimistas por naturaleza o porque los derroteros de la vida nos han hecho serlo, al relacionarnos con la gente del entorno apagan nuestro optimismo. Lo vemos a diario en los comentarios en el bar, las noticias, la cola del supermercado...gente que apenas sufre los estragos de la crisis también se queja, hay un efecto contagio. En el momento que la situación revierta pasaremos a un optimismo desmesurado como el que vivíamos previo a la crisis de las subprime donde todo era fantástico y jamás podía acabar.

3.4 Teoría de las señales.

En la mayor parte de las ocasiones una pérdida en la inversión es asumida de peor manera por el hecho de haber errado el individuo, por falta de conocimiento o por una mala elección personal más que por la pérdida económica en sí, aunque esta sea muy tenida en cuenta. Así se explica en la aversión a las pérdidas o en la forma de ponderar las probabilidades de los sucesos.

Esta situación, es la que deben cubrir los profesionales cualificados en asesoría financiera. Que un individuo carezca de la formación económico-financiera suficiente debe posibilitar que esté abierto a la opción de un asesoramiento externo. Pero ese asesoramiento externo no será el que se viene realizando tradicionalmente y por norma general por parte de entidades bancarias, sino un asesoramiento diferenciado y personalizado implementando los aportes del presente estudio, es decir, el conocimiento psicológico del inversor. Este conocimiento de las señales y sesgos que implican realizar malas inversiones serán aplicables por tanto, al conocimiento del inversor individual, al del asesor financiero cuando realiza inversiones propias, pero también al asesor financiero cuando realiza gestión del patrimonio de terceros.

Descubrimos por consiguiente una oportunidad de negocio a raíz del estudio del perfil psicológico de los inversores que era uno de los objetivos que nos planteábamos inicialmente.

4 Cuestiones psicológicas o del comportamiento.

Muchas de las decisiones que tomamos a la hora de invertir son erróneas por diversos motivos. Lo que pretendemos analizar a continuación son qué tipos de errores cometemos y por qué.

Los errores en la toma de decisiones y análisis que se repiten de manera habitual en el individuo o conjunto de individuos se denominan sesgos. A menudo el individuo debido a la falta de conocimientos, tiende a simplificar los hechos ciñéndose sólo a lo que él comprende, a cómo experimenta las situaciones interviniendo el factor emocional y cometiendo estos sesgos.

Pero no solo afecta al individuo de baja formación en materia financiera, sino que también afecta a la figura del asesor financiero no solo como inversor de su patrimonio sino que también modifican su conducta de inversión en su función de gestor de patrimonios. Si es importante controlar las emociones por parte de los individuos lo es aún más en un profesional del sector, esto es lo que se pretende mejorar gracias a este estudio y lo que aportará un perfil profesional innovador y con cabida en el mercado

Se examina a continuación cuáles son las creencias personales, la memoria de los sucesos acaecidos en el pasado y cómo afecta a las decisiones de inversión. Partir del conocimiento de uno mismo es básico para poder modificar y controlar esos comportamientos que llevan a tomar decisiones erróneas que implican automáticamente pérdidas de capital.

4.1 Sesgos relacionados con las creencias.

Los conocimientos o la experiencia que se tiene acerca de un hecho o suceso se convierten en conocimiento verdadero y absoluto. Dentro de los sesgos relacionados con las creencias podemos distinguir distintos comportamientos. Así el individuo que pondera de manera excesiva el impacto positivo de sus acciones posee el sesgo denominado como optimismo del inversor, lo que conlleva el pensamiento entusiasta de que un suceso positivo tiene más opciones de acontecer que uno negativo. Además implica la ilusión de control, en la que el individuo adquiere mayor confianza cuando cree controlar los resultados de sus acciones, más aún en los juegos puramente de azar. El optimismo también conduce al exceso de confianza, es el caso de una buena inversión en bienes inmuebles o en renta variable. Por ejemplo con la renta variable, si se realiza una buena entrada en un valor concreto de renta variable y se consiguen buenas plusvalías genera una creencia de control sobre el resultado. Cuantas más veces se repitan las operaciones con éxito mayor ilusión de control se genera, de hecho cuanto más se opere en el mercado se provocará una costumbre y familiaridad con las inversiones que también provocará ilusión de control y generará un exceso de confianza que implica que se pondere demasiado la información que se consigue personalmente, filtrando dicha información para reforzar las teorías o creencias del individuo y apartando las que van en su contra. Esto conlleva inversiones más arriesgadas. Relacionando el exceso de confianza con la crisis que ha llevado a la situación actual, después de años de revalorización explosiva del precio de la vivienda se continuó invirtiendo en inmuebles obviando los avisos de sobrecalentamiento y posible estallido de la burbuja inmobiliaria. El individuo sólo captaba la información positiva que apoyaba su conocimiento.

4.2 Sesgos relacionados con la memoria.

Son aquellos estados basados en sucesos vividos con anterioridad pero alterados según el recuerdo que nosotros tengamos del hecho objetivo.

El individuo pondera los aciertos como fruto de su valía, sin embargo, son los factores externos los que provocan el error, es lo que se conoce como sesgo de autoatribución. Cuando el individuo vendía una vivienda con facilidad era debido a su valía en la gestión inmobiliaria, sin embargo, cuando comenzó a no venderse los inmuebles se debía a una crisis mundial incontrolable que afectaba al mundo globalizado, no era porque el individuo no lo hubiese visto venir.

A su vez, cualquier información que daña la imagen positiva que tiene el individuo de sí mismo, es rechazada de inmediato porque genera conflicto con una idea preconcebida de sí mismo, sesgo que se denomina disonancia cognitiva. En la crisis

actual el individuo al principio del crecimiento sostenido del precio de los inmuebles pensaba que la subida de precios era temporal y que tenía que frenar. Una vez que observó que no paraba, cambió su planteamiento y consideró entrar. Más tarde entró y reforzó su teoría porque los precios aún seguían subiendo Y cuando comenzaron a caer los precios, el individuo pensaba que era un retroceso lógico para coger impulso y volver a subir. Al seguir las caídas aceleradas buscaba una salvación externa y por consiguiente un culpable que no fuera otro que él mismo: *“Esto se hunde y nadie hace nada, ¿por qué no dan créditos los bancos?, ¿cómo es posible que el gobierno no haga algo?”*. Finalmente todos sabemos el resultado, los inversores se quedaron con los inmuebles, o fueron embargados, se arruinaron y un largo etcétera que llevamos viviendo desde el año 2008 hasta la actualidad.

Siguiendo con sucesos acaecidos en el pasado que el individuo extrapola al momento actual nos encontramos con el denominado *“barn door closing”* o lo que es lo mismo, con comportamientos efectivos en el pasado, que son usados hoy día por el individuo. Evidentemente que comprar inmuebles en el pasado era muy rentable y tenía un bajo riesgo teórico, pero eso no es extensible en el tiempo indefinidamente, a los hechos de la crisis actual nos remitimos. Pero es que las creencias previas ponderan más que las actuales de manera que se tiende a no recabar nueva información y a no reconocer errores previos ante una nueva evidencia, es lo que se llama conservadurismo en psicología del inversor. Se puede ver en la actualidad con ciertos valores de renta variable, un valor en el que al individuo históricamente siempre le ha ido bien no asume que en el momento actual muestre su cotización muy por debajo del valor habitual y piensa que recuperará su cotización histórica.

Por otra parte el individuo suele caer en la representatividad, es decir, evaluar un suceso basándose en estereotipos, según los cuales los sucesos que tienen características similares serán bastante parecidos. Las consecuencias de esta evaluación podrían ser entre otras la falacia del jugador, el efecto mano caliente o la ilusión de la validez. La falacia del jugador, es la creencia de que un suceso que se repite tiene menos probabilidad de volver a ocurrir de nuevo. Un ejemplo sería el rojo y negro de la ruleta del casino; aunque el rojo haya salido 10 veces no implica tener menor probabilidad de salir una vez más. El efecto mano caliente, es la creencia que se basa en que cuanto más acertado está el individuo en sus acciones tiene que continuar con ellas, como un jugador de baloncesto de cara al aro (de ahí lo de mano caliente). Sin embargo, debemos añadir que el individuo tiende cada vez a arriesgar más en sus acciones y decisiones lo que implica mayor probabilidad de error. Por último, la ilusión de validez es la creencia que tiene el individuo de que cuando un suceso es positivo se va a prolongar en el tiempo de

manera positiva. Si el individuo invierte en small caps y gana un 5% en pocos minutos, ya que debido a su volatilidad ya lo ha hecho en más de una ocasión, con esa ilusión de validez continuará invirtiendo y perderá la totalidad de la inversión.

La incapacidad de los sujetos para asignar un porcentaje concreto de probabilidad de que ocurra un suceso, provoca que presten especial atención a inversiones que no conocen a fondo. Es decir, el sujeto se queda con la información que puede entender despreciando el resto lo que provoca un riesgo innecesario en su inversión, a este sesgo se le denomina aversión a la ambigüedad. Esto conlleva a la ilusión de la verdad, que implica que cuando un suceso es fácil de entender para el individuo, enseguida es aceptado como si fuera cierto. Por ejemplo, en las noticias se comenta que la cotización de Telefónica ha subido un 10% en el último mes, siendo el momento para invertir. El sujeto cree que esta noticia implica una certeza absoluta e invierte en el valor, cuando fácilmente indica lo contrario, un agotamiento en la subida de la cotización del valor debido a que cuando se entera el público en general los grandes inversores deshacen la posición.

Añadir que en una situación con la que el individuo está familiarizado es comprendida más fácilmente por el individuo, lo que genera en él la sensación de un menor riesgo, o lo que es lo mismo un efecto exposición. Siguiendo la misma línea del ejemplo anterior el individuo invertirá antes en Telefónica porque conoce la empresa y a qué se dedica que en otra que desconoce totalmente como por ejemplo Amper. En línea con el efecto exposición está la predilección del individuo por invertir en activos que le resultan cercanos, como empresas que él conoce, esto se conoce como sesgo hogar. Un caso bastante claro y cercano es la inversión por parte de los trabajadores en acciones de la empresa en la que trabajan, como puede ser Renault o Michelin. Es uno de los principales sesgos observados en el mercado de capitales.

Al deseo por parte del individuo de dejar las cosas como están se le conoce como sesgo de statu quo. Sucede en cosas tan cercanas como el cambio de trabajo o de piso en el que el individuo vive, aunque el cambio sea para mejor genera dudas salirse de la zona de confort. Aunque al individuo se le ofrezca un empleo mejor remunerado y con mejores condiciones en general, actualmente se quedará con el que tiene porque le da cierta seguridad con la que está cayendo fuera. El sesgo de statu quo implica tres predisposiciones psicológicas que se describen a continuación.

En primer lugar la mentalidad que tiene el individuo de vender por encima de lo que él mismo estaría dispuesto a pagar por una misma cosa, lo que se denomina efecto

dote. Es habitual al hablar de la propia vivienda *¿por cuánto estaría dispuesto a venderla? Si tuviera que comprarla ¿qué valor le daría?*

En segundo lugar, el individuo puede estar atado psicológicamente a una posesión ponderando su valor muy por encima de lo que vale realmente, sesgo denominado predisposición psicológica a las ataduras. Este caso es el de la casa del pueblo, es una casa cuyo valor de tasación es "X" pero el individuo asigna otro valor mental debido a que la infancia y adolescencia está llena de buenos recuerdos originados en la citada casa.

En tercer lugar, otro sesgo que aparece con asiduidad es el que implica que el individuo parte de un valor de referencia personal y, a partir de ahí, hace el ajuste oportuno al alza o a la baja inclinándose siempre hacia el valor de referencia, es el llamado efecto ancla. El individuo tiene una tasación mental de un tipo de vivienda, y a partir de ese valor le parecerá cara o barata otra vivienda de similares características que vea, incluso aunque el valor de tasación de la citada vivienda no coincida con el suyo.

Por último, llamamos heurístico de disponibilidad al cálculo mental que utiliza el individuo para medir la probabilidad de que suceda un hecho basándose en los recuerdos e información que el individuo tiene asociados al hecho en sí. De manera que cuanto más vivo es el recuerdo, más fácil es acceder a la información y ponderan en mayor medida a la hora de tomar una decisión. Relacionándolo con la crisis actual, un local comercial que le resultó harto complicado vender le generará un recuerdo que implicará no volver a comprar otro local de similares características, ubicación, etc.

5 Cómo afecta el entorno en las inversiones del individuo.

El sentido práctico del estudio de la psicología del inversor radica en la anticipación en la toma de decisiones de inversión ante el público en general de manera que se generen unas plusvalías mayores a las que se habrían obtenido de no conocerlo. A su vez otra de las ventajas que proporciona el estudio es saber cuándo se está intentando manipular, dirigir, confundir a la masa...en definitiva no permitir tomar las decisiones de una manera totalmente libre por parte de las grandes manos del mercado. Adicionalmente consigue que el inversor descubra en su personalidad las emociones, sesgos, sentimientos, sensaciones propias que van asociadas a sus inversiones bien sean previas a la toma de decisión, durante la vida útil de la inversión o una vez deshecha la inversión, de manera que pueda eliminar o modificar ciertos comportamientos en la búsqueda de la decisión perfecta a la hora de invertir.

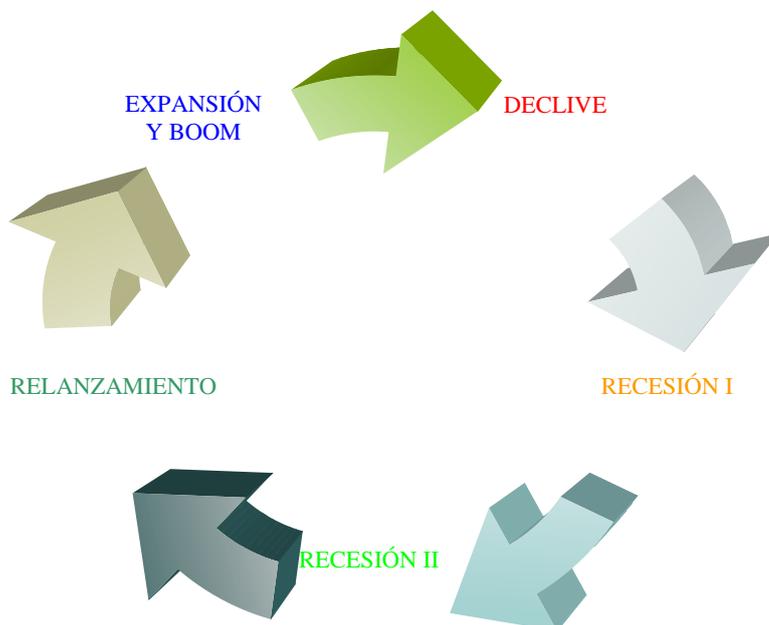
Evidentemente el poder saber cuándo los pequeños inversores se lanzan en masa a la compra de valores de renta variable es un caramelo que todo el mundo querría

tener, y que no es ajeno a las grandes manos del mercado. Las grandes manos utilizan al pequeño inversor para deshacer sus posiciones de manera paulatina o al contrario para iniciar un proceso de acumulación en el momento que los citados pequeños inversores venden en pérdidas hartos de esperar a que sus valores retornen al precio de compra. Esto es así porque el mercado de valores es un mercado de suma cero, es decir, a una posición compradora le tiene que dar contrapartida una posición vendedora y al revés, de manera que lo que un inversor gana otro inversor lo pierde.

Lo que el inversor individual debe pretender no es vencer, anticiparse o ser más listo que las grandes manos, lo que se pretende es al menos ir en sintonía con ellos, de manera que se inicie el proceso de acumulación de acciones a la vez que ellos y se deshagan posiciones también en el mismo momento.

Esto se puede ver muy claro gracias a las estaciones financieras que determinó el psicólogo economista Lars Tvede, quien venía a decir que según el ciclo económico en el que estaba la economía mundial, o más concretamente la de un país, se estaba en una fase concreta de la inversión en renta variable. Lo complicado es detectar en qué fase exacta del ciclo estamos y más difícil aún sería discernir el cambio de una parte del ciclo a otro. Para ello, analizaremos una por una las estaciones financieras.

Figura 1: Estaciones financieras según Tvede



Fuente: Elaboración propia

- **Recesión I:** En el inicio del periodo de recesión las características principales son:
 - No se invierte: se acaba de producir un frenazo brusco en la economía, como consecuencia no se invierte por miedo a la no recuperación del capital prestado o del capital invertido. Esto implica la no expansión en la oferta de producto por parte de las empresas, se contrae la demanda y aumenta el desempleo. Lo hemos visto desde el año 2007 hasta prácticamente el 2014 en la crisis que vivimos en la actualidad.
 - Crece la morosidad: debido a que no se venden productos ni servicios, y que las empresas en su mayoría no tienen liquidez ni acceso al crédito la morosidad comienza a crecer. También las familias comienzan a tener impagados por la reducción de ingresos o por la pérdida del puesto de trabajo
 - Suspensión de pagos: muchas empresas debido a que no venden, no pueden afrontar los pagos a proveedores, sistema público de la Seguridad Social, ni a los propios empleados. Sólo les queda una salida, la suspensión de pagos o concurso de acreedores. De nuevo y por desgracia todos tenemos un vecino,

un conocido, o por desgracia un familiar que ha vivido esta situación en los últimos años o lo hemos vivido en primera persona.

- Aumenta el paro: por lo comentado anteriormente, las empresas sufren y ajustan sus estructuras a la variación de la demanda y otras muchas clausuran; lo que implica el despido de los trabajadores.
- Mercados de capitales alternativos: ante la imposibilidad de empresas y particulares de financiarse por los cauces tradicionales buscan alternativas de financiación. Una de ellas es el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) dedicado a empresas de reducida capitalización en busca de expansión, y que puede satisfacer las necesidades de financiación de este tipo de empresas para poder competir en el mercado global y de esta forma poder salir de la crisis. Además la regulación está pensada y diseñada específicamente para ellas con unos costes adaptados a sus características. A pesar de ser una estupenda herramienta de financiación y estar regulada y controlada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) últimamente ha generado cierta desconfianza entre los inversores por algunos casos de falsedad o estafa como fue la empresa GOWEX. Esta desconfianza puede dirigir a los inversores individuales a la búsqueda de un asesor financiero, lo que vuelve a poner de manifiesto la utilidad empresarial de nuestro estudio.
- Cotizaciones bajas: el mercado de renta variable también sufre por la desinversión tanto de particulares como de grandes inversores. Los valores bajan incluso por debajo de la cotización que deberían según el análisis fundamental.
- Inflación: aunque parezca una contrariedad la inflación aumenta en este periodo.
- Moneda débil: la moneda se ve afectada por la adversidad y pierde valor, lo que afecta directamente a las exportaciones e importaciones.

En resumen, desde el punto de vista del inversor este periodo sería ideal para la toma de posiciones debido a que los precios de las cotizaciones se han desplomado y la cotización no coincide con el valor real de la acción. Las medidas de relanzamiento por parte de los gobiernos llegarán, así como una subida rápida de las bolsas aun siendo una situación económica difícil aún. Será el periodo de alza por aumento de liquidez.

- **Recesión II:** Avanzada la recesión aparecen otras características:
 - Aumentan las exportaciones y descienden las importaciones: debido a la moneda débil y a la desinflación competitiva vía salarios, aumentan las exportaciones y el poco poder adquisitivo de hogares y empresas hace que disminuyan las importaciones.
 - Tipos de interés altos: debido a que la inversión está paralizada y que la necesidad de financiación sigue latente, aumentan los tipos de interés para canalizar el ahorro y que haya inversión.
 - Comienza levemente la inversión.
 - Debido a la inversión aumenta lentamente el consumo.
 - Fortalecimiento de la moneda: lentamente la moneda recupera su valor.
 - Disminuyen las deudas de las empresas: gracias a la financiación y el aumento del consumo las empresas cogen aire y hacen que sus deudas disminuyan.
 - Cae la inflación: los precios están muy bajos lo que implica el aumento en el consumo.
 - Los impuestos bajan: los Estados centrales intentan vía impuestos que los hogares aumenten el consumo y que las empresas puedan dedicar una porción mayor de sus ingresos a inversión.

Ahora se ve más claro que el inversor debe tomar posiciones en este punto. De hecho las grandes manos del mercado es en este periodo donde comienzan a posicionarse. Este es el periodo de alza por motivos fundamentales.

- **Relanzamiento:** los gobiernos toman las medidas necesarias para el relanzamiento de la economía.
 - La balanza de pagos va mejor.
 - La inflación se acerca a la deseada por parte de los gobiernos.
 - Se toman medidas para bajar los tipos de interés.
 - El gobierno incrementa el gasto en obra pública, lo que implica que la economía se acelere y coja fuerza.
 - Debido a las medidas gubernamentales disminuye el paro.

- Las empresas empiezan a salir de las situaciones críticas e invierten en bienes de equipo.
- Crece en definitiva la demanda.

Si observamos nuestra economía, es esta en la parte en la que estamos actualmente. En el tema de la renta variable que es el objeto de este trabajo, las bolsas se recuperan; al Ibex 35 me remito. Se afianzan las cotizaciones de los valores y se presenta un futuro de lateralidad alcista, salvo que aparezca algún ajuste externo incontrolable como es el conflicto bélico Rusia-Ucrania, o los terroristas islámicos.

- **Expansión y Boom económico:** ahora sí comienza la “fiesta”, el optimismo...
 - La actividad económica aumenta de manera que la sociedad lo nota.
 - Disminuye el paro debido al aumento de la actividad económica.
 - Sigue aumentando la demanda debido al optimismo del público final.
 - Comienza la subida paulatina de precios por el aumento de la demanda.
 - Se comienza a producir más, lo que implica la necesidad de mano de obra y ante el aumento de la demanda de personal laboral, aumentan los salarios.
 - El aumento de salarios implica un aumento de la inflación y de los conflictos sociales para reivindicar el aumento de salarios.
 - Debido al aumento de salarios y conflictos sociales los capitales huyen al extranjero, se agota el boom.

Este periodo desde el punto de vista bursátil es un buen momento para deshacer la inversión en renta variable. Hemos estado en una fiesta, lo hemos pasado fenomenal, hemos reído, bailado pero como nos quedemos un poco más nos toca recoger y limpiar...así que el que quiera que se quede. Este periodo es el de realización de beneficios.

- **Declive:** se acaba el periodo de auge y comienza a enfriarse la economía.
 - El gobierno intenta reducir la inflación: intenta de esta manera enfriar la economía porque tanto empresas como particulares se endeudan por encima de sus posibilidades. Lo hemos vivido recientemente con la crisis actual.

- Suben los tipos de interés: para buscar de nuevo intentar enfriar la economía. Reconducir los ingresos hacia la inversión y desviarlos del gasto corriente.
- Suben los impuestos: para que la economía no se hunda de golpe los gobiernos intentan seguir siendo la locomotora del país aumentando el gasto público, gracias al aumento de los impuestos.
- Disminuye el dinero en el mercado: evidentemente en periodo de dudas y ajuste económico los hogares y las empresas auditan al milímetro gastos e ingresos.
- Aumento de los costes financieros que se transmite en el precio, lo que implica que el consumo se reduzca aún más y con él los ingresos de las empresas.
- Las ventas descienden y por consiguiente disminuye la producción y hay un exceso de mano de obra.

Desde el punto de vista bursátil, ya es tarde para deshacer posiciones en el mercado y nuestra cartera habrá tenido pérdidas. Cuanto antes debemos desinvertir y dedicarnos a otro tipo de inversión. Los pequeños inversores es aquí cuando entran porque quieren tener las mismas plusvalías que han tenido los expertos, aquí vemos varios de los sesgos estudiados anteriormente como el optimismo del inversor porque al inicio de su inversión obtiene beneficios, le lleva a un exceso de confianza. Sin embargo, pronto aparecen minusvalías y con ellas el sesgo de auto atribución ya que para él son factores externos los que le han llevado a tener pérdidas. Con ello aparece la disonancia cognitiva ya que todo se gira en contra de sus creencias.

Este periodo es el de alza especulativa para pasar de repente a una caída sostenida en el tiempo.

Podemos encontrar una relación directa entre las etapas del ciclo económico y la entrada y salida en el mercado por parte del inversor individual. Según el perfil que tenga el inversor individual tendrá tendencia a interpretar los escenarios económicos de una manera o de otra, lo que conllevará invertir en el mercado en una etapa concreta según el perfil inversor que le caracterice.

6 Perfiles psicológicos de los inversores individuales.

En base al punto de equilibrio entre riesgo y rentabilidad que cada inversor posea, así como al plazo de la inversión, podemos establecer un conjunto de perfiles

psicológicos del inversor los cuales pretenden ser descriptivos del segmento de la clasificación de las personas en función de su reacción ante el devenir de la inversión y el resultado que de ella se espera. Esta clasificación intercala comportamientos extremos y una graduación de perfiles más o menos aversos al riesgo. Vamos a realizar esta clasificación en siete grupos:¹

- Temeroso: su única preocupación es no perder dinero, no aceptando bajo ningún concepto las pérdidas. Es un perfil propio de personas mayores, personas con baja formación financiera y leve sensibilidad fiscal. Buscan inversiones garantizadas y a no muy largo plazo.
- Muy conservador: temeroso pero en menor grado. Defensa de su patrimonio postergando la rentabilidad. Posibilidad de una mala experiencia en alguna inversión anterior que le lleva a tener una cartera que no deba producirle pérdidas.
- Conservador: aunque le preocupa conservar su patrimonio busca algo de rentabilidad, sabiendo la relación directa que tienen rentabilidad y riesgo.
- Equilibrado: dispuesto a asumir riesgos en el mercado pero sin que originen graves trastornos en su patrimonio. Está dispuesto a asumir posibles pérdidas temporales porque busca inversión a largo plazo. Posee cierta cultura financiera.
- Razonable: inversor optimista que sin asumir excesivos riesgos busca oportunidades de mercado asumiendo algunas pérdidas razonables. Este perfil es muy común en épocas alcistas de Bolsa.
- Agresivo: lo que le importa es ganar y en su opinión no hay ganancia sin riesgo. Suele operar con apalancamiento. Derivados, futuros, warrants, opciones sobre algún subyacente forman parte de su cartera.
- Especulador: no hace referencia a posturas extremas, sino a un inversor que asume altos grados de riesgo, alto apalancamiento financiero que en contraprestación obtiene elevados ingresos o grandes pérdidas. Suele ser un inversor que va por libre y que asume todo el riesgo posible si espera conseguir altos beneficios.

¹ Fuente de la clasificación Libro del Alumno de Master en Mercados Bursátiles y Derivados

Financieros. Disponible para alumnos del Master en Mercados Bursátiles y Derivados Financieros de la UNED.

6.1 Sesgos que afectan los distintos tipos de inversores.

A continuación se describe de qué manera los sesgos afectan a los inversores de los distintos perfiles psicológicos.

Temeroso: Debido a la falta de conocimientos financieros tiende a no recabar nueva información lo que conlleva conservadurismo, además tiende a mantener lo que posee, o sea, a no perder dinero cayendo en una predisposición psicológica al statu quo. También suele ser habitual en este perfil que invierta en activos o empresas que conoce porque le genera cierta seguridad debido a sus pocos conocimientos financieros presentando el sesgo hogar. Al carecer de conocimientos suficientes, si la inversión le resulta fácilmente entendible invertirá cayendo en la ilusión de la verdad.

Muy conservador: Cualquier información que daña la imagen positiva que tiene el individuo de sí mismo, la rechaza de inmediato porque le genera conflicto con la idea que tiene de sí mismo, es lo que se conoce como disonancia cognitiva. También es habitual que una mala experiencia en alguna inversión anterior le conlleve ser temeroso en cuanto a sus inversiones es lo que se llama heurístico de disponibilidad. El individuo quiere que las cosas se queden al menos como están, esto afecta a su actitud a la hora de tomar decisiones de inversión, es el sesgo del statu quo. También busca entender un suceso y si lo consigue lo acepta enseguida como si fuera cierto, es lo que llamamos ilusión de la verdad. Igual que el perfil temeroso, también cae en los sesgos de conservadurismo y sesgo hogar. Por último busca la rentabilidad partiendo de la no pérdida de patrimonio simulando el efecto de un ancla y es lo que conocemos por anchoring.

Equilibrado: Como en otros perfiles aparecen sesgos como la disonancia cognitiva y el sesgo hogar, pero también en este perfil aparecen otros. Quiere obtener más rentabilidad que la que implica el riesgo que asume, a esto se le conoce como efecto dote. Hace extensivos comportamientos efectivos en el pasado a la actualidad, lo que denominamos “*barn door closing*”. Es muy habitual que valore las inversiones positivas más que a las que le son desfavorables.

Razonable: La disonancia cognitiva también aparece en este sesgo. Cree que cuando acontece un suceso positivo, este se va a prolongar en el tiempo de manera positiva, es la ilusión de la validez. Evalúa sucesos bastante parecidos de igual manera,

lo que implica representatividad. En épocas alcistas sobre todo, le resulta familiar y entra más fácilmente en el mercado, es lo que se denomina efecto exposición. Además adquiere mayor confianza cuando cree controlar los resultados de sus acciones, tiene ilusión de control.

Agresivo: La ilusión de la validez y la ilusión de control aparecen también en este perfil. Otros sesgos que aparecen son el efecto mano caliente que implica que cuanto más acertado está el individuo en sus acciones tiene que continuar con ellas. Sin embargo, debemos añadir que el individuo tiende cada vez a arriesgar más en sus acciones y decisiones lo que implica mayor probabilidad de error. El exceso de confianza hace que el individuo pondere demasiado la información que consigue personalmente, filtrando dicha información para reforzar sus teorías o creencias y apartando las que van en su contra. Esto conlleva inversiones más arriesgadas. La falacia del jugador hace que una inversión que se repite tiene menos probabilidad de volver a ocurrir de nuevo, es decir si una acción no para de subir su valor de cotización el sujeto cree que aumentan las probabilidades de que la cotización baje.

Especulador: Este perfil repite sesgos de los anteriores como son la ilusión de la validez, el exceso de confianza, la ilusión de control, el efecto mano caliente y la falacia del jugador. Sin embargo aparece la creencia en el individuo de que los aciertos son fruto de su valía aunque son factores externos los que provocan el error, a esto se le denomina sesgo de autoatribución.

Una vez conocidos los distintos perfiles del inversor, vamos a ver la relación directa que tienen con los distintos sesgos que hemos ido conociendo a lo largo del estudio. A cada perfil de inversor se le atribuyen distintos sesgos que vamos a resumir de manera visual en la siguiente figura.

Figura 2: Relación de los perfiles de inversión con los sesgos.

	Temeroso	Muy Conservador	Equilibrado	Razonable	Agresivo	Especulador
Conservadurismo	X	X				
Statu quo	X	X				
Sesgo hogar	X	X	X			
Ilusión de la verdad	X	X				
Disonancia cognitiva		X	X	X		
Heurístico de disponibilidad		X				
Anchoring		X				
Efecto dote			X			
Barn door closing			X			
Pensamiento entusiasta			X			
Ilusión de la validez				X	X	X
Representatividad				X		
Efecto exposición				X		
Ilusión de control				X	X	X
Efecto mano caliente					X	X
Exceso de confianza					X	X
Falacia del jugador					X	X
Sesgo de autoatribución						X

Fuente: Elaboración propia

6.2 Conocerse a uno mismo.

Después de todo lo planteado anteriormente, se va a buscar la aplicación práctica, la posibilidad de conocer la psique de la masa de inversores de cara a aumentar la rentabilidad de las inversiones de cada inversor individual.

Evidentemente que con cuatro nociones básicas se puede saber cuándo salir del mercado si no se ha salido ya o cuándo entrar. Si escuchamos en la fila de la carnicería a la carnicera que acaba de comprar “telefónicas” y que, además, recomienda a las clientas comprar el valor o incluso las propias clientas secundan la opinión, mi intención última será la de entrar en el valor y si aún permanezco dentro del accionariado de la compañía saldré de manera inmediata. De hecho abandonaría la carnicería y vendería de manera urgente.

Aunque lo que se acaba de plantear es una reducción al absurdo, se pretende continuar evitando comportamientos irracionales a la hora de invertir o al menos en la medida de lo posible, y anticiparse a los movimientos irracionales de las masas. Anticiparse a la gran masa de pequeños inversores podría generar una rentabilidad extra a la inversión del individuo y a su vez reducir el riesgo de la misma.

Por otra parte, conocer los distintos sesgos existentes permitirá identificar en cuáles está el individuo en cada momento y conseguir frenar o al menos paliar los citados sesgos.

Comenzar por esto último sería prioritario frente al conocimiento de los movimientos de las masas de pequeños inversores.

7 Conocimiento de la propia psicología por parte del inversor individual.

Para descubrir los sesgos de los que se adolece, se debe comenzar analizando la manera en la se invierte, pero no con inversiones reales sino mediante inversiones ficticias utilizando los diversos juegos de inversión existentes en la Red, de manera que descubrir los sesgos no implique pérdidas de capital. Esto plantea algunos problemas, el principal de ellos es que si se lleva años invirtiendo con dinero real puede desmotivar hacerlo con dinero ficticio. Otro de los problemas sería que los sesgos no aparecerán de la misma manera operando en real que en ficticio. Por último, realizar el estudio del proceso de inversión mediante juegos, al cabo de un tiempo resultaría tedioso y aburrido por lo que se abandonaría.

Una manera adecuada de abordar la búsqueda de sesgos sería el análisis de inversiones realizadas en el último año intentando encontrar el tipo de perfil de inversor y los sesgos en los que se incurre.

Por otra parte, la lectura de libros, la entrada en blogs sobre psicología del inversor, escuchar emisoras especializadas de radio y diversos audios relacionados con el tema de estudio, permitirán deducir la manera de afrontar las inversiones para evitar caer en los distintos sesgos y otros errores en la inversión y diseñar un plan de acción que evite la aparición de los citados sesgos. Dicho plan de acción deberá ser muy concreto, con unos estrictos parámetros y del que el individuo no se saldrá bajo ningún concepto. Se trata de un plan como el que puede tener un corredor de fondo en atletismo, el cual tiene un horario concreto absolutamente todos los días del año, incluido Navidad, haga frío o haga calor, una estricta dieta, etc. Como el de un opositor a juez que también tiene un exigente horario de doce horas al día durante los 365 días del año, sacrificando parte de su vida y de la de los que le rodean. En definitiva, se afrontará un plan de acción en los Mercados Financieros denominado, “Plan de Inversión”.

7.1 Plan de Inversión.

Para poder evitar o minorar la presión psicológica, evitar correr peligro de un día para otro en las inversiones, no tener que estar permanentemente observando el mercado y disminuir los costes de transacción se elaborará un plan de inversión. Se seguirán las siguientes pautas que ayudarán a la consecución de los objetivos de una forma óptima:

Diseñar un plan de inversión que se adapte a la personalidad del inversor. El individuo debe estar cómodo con lo que hace, teniendo claro si va a operar a corto o a largo plazo, si va a cerrar las operaciones a diario o semanalmente o si las va a dejar abiertas. Se supone fundamental para concretar su operativa.

Conocimientos en informática y estadística. Siendo realista y sin engaños, analizar los conocimientos que posee el individuo de informática y de estadística.

Hacer un plan de inversión que se pueda cumplir. Diseñar la operación de antemano, tanto el precio de entrada como el de salida, número de acciones, etc, y lo más importante, cumplirlo.

Ser objetivo. No dejarse llevar por las emociones y sentimientos propios y/o del mercado. Da igual haberse equivocado o haber acertado. Si el plan de inversión se había diseñado así, así habría que ejecutarlo.

Disciplina. Saber qué día se puede o no operar. Evidentemente, si se ha sufrido un golpe emocionalmente fuerte, como por ejemplo la pérdida del empleo no será el mejor día para operar. De igual manera si emocionalmente estamos eufóricos. Esa disciplina ha de ser aplicable también a la hora de comprar o vender, de abrir o cerrar posiciones, etc. Las distracciones del entorno durante el tiempo en el que se opera, como por ejemplo los dispositivos móviles, la televisión, las videoconsolas son ladrones de tiempo. Hay que evitar caer en estas distracciones para estar completamente centrados en la operativa de inversión.

Paciencia. Saber esperar a que se cumplan los requisitos de entrada en el mercado según el plan de inversión. En caso contrario no se ha de entrar.

Expectativas realistas. Buscar un porcentaje consistente y realista frente a una rentabilidad que no se pueda alcanzar o cumplir.

El plan de inversión debe contemplar los siguientes aspectos:

1. Qué se desea hacer y de dónde se parte. Para poder vivir de las propias inversiones, gestionar el patrimonio de otras personas, batir las rentabilidades medias de los índices y fondos de inversión, etc; es necesario establecer unos objetivos anuales, las pérdidas que se está dispuesto a soportar, los recursos con los que se contará al inicio y durante el proceso, si se harán retiradas parciales o no, etc.
2. De cuánto tiempo se dispone. Determinar las horas semanales que realmente se pueden dedicar en exclusiva a operar. Es básico saber el nivel máximo de riesgo sin ver afectado su estado anímico y emocional para no incurrir en decisiones equivocadas, por lo tanto respetar los tiempos dedicados al descanso y a la inversión se antoja fundamental a la hora de no realizar una operativa errónea.
3. Tiempo que se dedicará a crear el sistema de inversión. Es necesario crear un hábito, se necesitará una inversión sostenida en el tiempo de manera que se dedicará el período que sea necesario hasta que cumpla de manera automática el plan de inversión.
4. Conocimiento sobre el mercado y los sistemas operativos existentes en él. Llevar años en el sector, leer a diario información económica, operar prácticamente a diario, la formación continua generan una mejora en el conocimiento del mercado y los sistemas operativos.
5. Respecto a la psicología de la inversión: dos puntos fuertes y dos débiles. La falta de constancia y la pereza son sin duda dos puntos muy a mejorar. Por otra parte

la frialdad en la operativa y saber cerrar las operaciones en el punto inicialmente pensado serían la contrapartida positiva.

Otro de los elementos que afecta directamente a la psicología del inversor que va ligado al aspecto más íntimo del inversor individual y sobre el que hay mucha literatura, es la soledad. Estar solo frente a una o varias pantallas durante horas puede afectar a las emociones y hacer que se tomen decisiones erróneas.

Si el individuo no es capaz de dirigirse a uno mismo, no será capaz de aplicar un sistema ganador.

6. Ser realista con el sistema de inversión. Si no se es realista y se sueña despierto, se inflará un globo que a la larga explotará. Para ello se volverá al tema principal del trabajo, el control de sentimientos y emociones. Esto se conseguirá trabajando con los pies en el suelo de manera que se trabaje sobre realidades.
7. Cuánto dinero se necesita hacer al año con las inversiones. ¿necesita vivir de ello? Se han de fijar unos objetivos anuales, como por ejemplo amortizar anticipadamente la hipoteca llegando al tope de deducción fiscal, obtener un salario mensual del que poder vivir, financiar un viaje, etc. Para ello ha de decidir si realizará inversiones más arriesgadas o no y fijarlo en el plan de inversión. No debe salirse de lo fijado inicialmente en el plan de inversión si no consigue el objetivo de rentabilidad inicialmente pensado. Ha de marcarse unos objetivos anuales, como batir la rentabilidad anual del Ibex 35 por ejemplo. Con el objetivo de alcanzarlo, la operativa antes de crear un sistema de inversión implica que a medida que transcurre el año si está lejos del objetivo tomará decisiones más arriesgadas que llevarán asociada la pérdida. Esto no ocurrirá si cumple el plan de inversión.
8. Riesgo que se puede asumir en una sola operación. El riesgo a asumir sin verse afectado emocionalmente y que su comportamiento y manera de operar no se vean afectados, sería el límite. Fijarse stop-loss y stop-profit le hará limitar las pérdidas y por tanto el riesgo a asumir.

Para poder vivir de las inversiones ha de analizar de nuevo los sesgos personales en un escenario cambiante. Es decir, si se carece de otro tipo de ingresos porque se dedica en exclusiva a la inversión, el trading plan ha de cambiar. Se debe saber si harán retiradas parciales del capital invertido con lo cual los beneficios dejarán de crecer lo que implica que con el mismo nivel de acierto implicará sacar menos rentabilidad, o si no se realizarán retiradas parciales. En definitiva debería hacer un nuevo plan de inversión.

9. Drawdown máximo que podrá tolerar. Se define drawdown como la serie de operaciones perdedoras que va a tener antes de tener una operación ganadora. Con cada operación perdedora consecutiva se incrementa la falta de claridad operando y podría caer en una cadena indefinida de errores. Otra manera de poder gestionar las posibles pérdidas se haría mediante los stops de pérdidas. Siempre que se entra en el mercado es con el objetivo de obtener beneficios, pero como no es una ciencia exacta hay que sopesar en el sistema cómo controlar las emociones que le generarán unas posibles pérdidas. Para ello puede cancelar la operación, puede utilizar el stoploss que implica una venta inmediata de las acciones en la cotización previamente elegida, puede utilizar el sharp que es una aproximación al stoploss, un stop and reverse que cuando salta el stop giro la operación, etc.
10. Tipo de mercados en los que desea operar. Dependiendo del mercado en el que pretenda operar tendrá una mayor o menor volatilidad, un mayor o menor riesgo, tendrá un mayor o menor conocimiento de él, tendrá un mayor o menor tamaño, etc. Se buscará un mercado que se adapte a los parámetros que le permitan tomar decisiones de inversión sin que entren los sesgos y/o factores emocionales.
11. Señal de entrada en el mercado. Detectar con el sistema cuándo debe entrar o cuándo no. Implicará el cumplimiento de ciertos parámetros que no se saltará bajo ningún concepto, porque si no entraría la parte emocional y ya se han visto a lo largo del estudio las consecuencias. Por ejemplo, se entrará cuando se crucen las tres medias móviles exponenciales, con la rotura de las bandas de Bowlinger, la rejilla de Gant, mirar el volumen con el RSI, etc.
12. Señal de salida del mercado. Evidentemente en una operación perdedora saldrá cuando aparezcan las señales de venta; como que rompa a la baja el sistema de medias móviles, el stoploss o el sharp que haya acotado según los parámetros del plan de inversión para no sufrir emocionalmente. Lo complicado emocionalmente es salir en beneficios. Para ello se anotará en el trading plan qué señales o parámetros han de cumplirse, como por ejemplo salir en una resistencia, en una serie de Fibonacci 1:1, etc.
13. Gestión de posiciones. La estrategia de gestionar posiciones es una de las partes más importantes de un sistema de inversión porque es donde tendrá más implicación emocional. Si se va a apalancar la inversión aumenta en 2,3,5 veces pero de igual manera crecerán sus emociones por lo que también tendrá que

acotar y meter dentro de los parámetros sus posiciones porque de esta manera también acotará sus emociones.

8 Conocimiento de la psicología del inversor por parte del asesor financiero.

Ante el descontento mostrado por parte de la sociedad y la indefensión mostrada con respecto a temas financieros, el individuo busca cubrir la escasa cultura financiera propia mediante un asesoramiento externo. Antes de la crisis este asesoramiento lo cubrían los empleados de banca, personas que eran cercanas y casi formaban parte de la familia del individuo, sin embargo a raíz de la crisis la desconfianza en ellos es absoluta, ya que, muchas veces las necesidades del banco no coinciden con las del cliente.

Este posible nicho de mercado debería ser cubierto por parte de un asesor financiero especializado y ajeno a las entidades bancarias. Su objetivo sería el de revertir las carencias formativas de los individuos en temas económico-financieros pero especializándose en mayor medida en la canalización del ahorro de esos hogares hacia la inversión. El individuo expondría ante el asesor financiero el montante económico disponible, el riesgo que está dispuesto a tolerar, el plazo de tiempo de la inversión, su aversión al riesgo así como todos los parámetros necesarios y solicitados por el asesor financiero para ajustarlos a la futura inversión. Es decir, un buen asesor financiero tendrá que hacer un traje a medida a cada inversor, no asesorar de forma generalizada como se hace en la actualidad.

Un asesor financiero conocedor de la importancia de la psicología del inversor individual y del comportamiento de las masas de individuos habrá podido observar como históricamente los individuos caen en los mismos errores de inversión y podrá exponer a sus futuros clientes esta situación, lo que le hará ganar cierta credibilidad inicial y romperá las dudas de partida que el individuo pudiese tener respecto a la gestión de su patrimonio por parte del asesor financiero.

A su vez, el asesor podrá detectar qué tipo de inversor tiene enfrente y qué sesgos puede tener a priori gracias a lo visto en el estudio. Con ello, mediante unas sencillas preguntas podrá concretar exactamente el tipo de inversor y los sesgos de los que adolece. Posteriormente, elaborará un Plan de Inversión individualizado y adaptado al individuo. Implicará un tratamiento personalizado que el individuo valorará muy positivamente dando seguridad a la inversión futura a realizar, generará credibilidad para el asesor financiero y por supuesto, el fin último que será la obtención de un beneficio económico.

Pero el asesor financiero no sólo se beneficiará del conocimiento sobre la psicología del inversor para gestionar el patrimonio de terceros y detectar las señales y sesgos que estos tienen, sino que también le será útil a título individual ya sea como inversor que gestiona su propio patrimonio o como asesor financiero que gestiona el patrimonio de terceros. Es importante distinguir que, aunque a priori puede parecer que el inversor es la misma persona para nada lo es. Esto que puede sonar un poco contradictorio lo vamos a aclarar a continuación.

El patrimonio propio no se gestiona de la misma manera que el patrimonio de terceros. Partiendo de esta premisa podemos entender entonces que el asesor financiero en la faceta de inversor individual y gestor de su propio patrimonio puede incurrir en ciertos sesgos que pueden coincidir o no con los sesgos de los que podría adolecer en su faceta de gestor de patrimonio de terceros.

Su faceta de asesor financiero no le exime de incurrir en sesgos relacionados con las creencias, como puede ser el optimismo del inversor. Aún más al contrario, esta señal es habitual entre los profesionales dedicados a las inversiones financieras. El citado optimismo del inversor podría generar en él una ilusión de control y un pensamiento entusiasta llevándole al exceso de confianza. También podría caer en sesgos relacionados con la memoria como por ejemplo, el sesgo de autoatribución, la disonancia cognitiva, etc. Muchos de estos sesgos son sesgos relacionados con la imagen propia del asesor financiero, es decir, tiene un perfil ególatra y por tanto valora muy positivamente sus acciones, cae levemente en el pensamiento entusiasta, cree controlar los resultados y por ello cae en la ilusión de control, debido al perfil ególatra cae con facilidad en el exceso de confianza, por supuesto el sesgo de autoatribución convive con el asesor financiero por norma general ya que le gusta presumir de sus inversiones exitosas aunque oculta las que lo son menos. Por todo esto cualquier información que daña la imagen positiva que tiene el individuo de sí mismo es rechazada, lo que implica el sesgo de disonancia cognitiva. Es muy habitual en la figura del asesor financiero caer en el efecto mano cliente, es decir si lleva un tiempo acertando en sus inversiones continuará incluso arriesgando más y más en las inversiones y por último también puede aparecer el heurístico de disponibilidad en el aspecto de que inversiones exitosas en el pasado generan en la mente del asesor financiero posibles inversiones financieras exitosas en el futuro.

.En definitiva, cabe la posibilidad que tanto en su faceta de inversor individual como en la faceta de inversor de patrimonio de terceros continúen apareciendo señales y sesgos, que sólo serán controlados mediante el aporte innovador propuesto en el estudio, que no es otro que el Plan de Inversión.

9 Un nuevo concepto de asesoría financiera.

Ante la latente necesidad de los individuos de que una persona o grupo de personas gestionen su patrimonio de una manera, ordenada, fiable, responsable y en definitiva honesta se ha pensado que este estudio no podía quedar solamente en un estudio. Gracias a que a lo largo del Grado en Comercio se han adquirido conocimientos en principio suficientes para poder iniciar un proyecto empresarial; esto es lo que se tratará de ejecutar una vez finalizados los estudios. Los trámites habituales para la constitución de una empresa no es el objeto que nos reúne aquí sino concretar la oferta dirigida hacia los futuros clientes de nuestra Asesoría Financiera de nueva creación.

Se buscarán acuerdos de cooperación con la mayoría de las entidades aseguradoras y financieras relevantes del mercado financiero europeo con el objetivo de obtener diversidad en los productos financieros a ofertar a nuestros clientes. Con ello se pretende cubrir ampliamente cualquier demanda de los futuros clientes y de la misma forma poder ajustar unos márgenes comerciales mayores con los proveedores de productos financieros, además de aprovechar la complementariedad de recursos, de las habilidades o de las experiencias de las empresas que cooperan. Cualquier cooperación con un Partner nuevo será analizada y aprobada anteriormente por el departamento de análisis de productos. Para el cliente este análisis minucioso y estricto garantiza productos de compañías de primer nivel y que cumplen con todas las exigencias legales de transparencia y solvencia. Nuestra entidad buscará en cualquier relación profesional estabilidad en el tiempo y confianza, al igual que lo ofrece en el servicio para sus clientes.

La manera de adquirir, mantener y ampliar cartera de clientes será la gestión integral individualizada de los mismos. De manera que cada cliente se sienta único y, en realidad lo sea, porque obtendrá el 100% de nuestra atención en todo momento, así como el seguimiento en cuanto a la consecución de sus expectativas. De esa manera no sólo se conseguirá nuestro objetivo que es la felicidad del cliente sino que a su vez este recomendará nuestra gestión.

Esta sin duda es la manera de llegar a nuestro público objetivo, la recomendación por parte de otro cliente. Qué mejor manera de confiar en nuestra compañía que a través de los ojos de alguien cercano y fiable. A la vez que la cartera de clientes va creciendo, en ningún caso se perderá el trato personalizado y seguimiento integral de todos y cada uno de los clientes, de manera que sea muy difícil la pérdida de clientes.

Una vez que conocemos qué parte del mercado queremos cubrir, los productos a ofertar y cómo obtenerlos, cómo acceder a los clientes y mantenerlos, habrá que buscar

el fin último de una empresa, que no es otro que el beneficio. El beneficio vendrá dado por una cuota anual pagadera por meses o trimestres, de manera que tenga una cobertura permanente en todos los aspectos financieros que le surjan a lo largo del año, incluidos por ejemplo la negociación de un crédito o hipoteca, la cual sería gestionada, negociada y tramitada por nuestra entidad, al igual que cualquier otra necesidad que figure en el contrato. Por otra parte, si no se adhiere a la cobertura permanente el cliente simplemente soportaría unos gastos de tramitación y comisión por cada una de las operaciones que realizase con la entidad.

En cuanto a la oferta que se realizará al cliente como acabamos de citar, se realizará de dos maneras:

Una parte vendrá dada por una cobertura total en todos los aspectos económicos y financieros que se le puedan plantear al cliente, llegando incluso a ofertar una cobertura legal. Concretamente, todas las dificultades o dudas que le puedan surgir al individuo en el transcurrir del día a día le serán resueltas de manera inmediata o si no pudiera ser así, se iniciará un proceso de asesoramiento que tan sólo finalizará cuando el cliente esté satisfecho con la solución aportada. Este sistema de cobertura integral de pago anual (independiente de cómo se devenguen los pagos) que no resultará extraño al cliente debido a la costumbre de contratar productos con similar cobertura y forma de pago (véase el ejemplo de los seguros de hogar, vida, auto y similares). De una manera más simple o entendible, podríamos decir que el cliente podría consultar por ejemplo si le conviene pagar las cuotas de la comunidad de propietarios mensualmente o en un pago único anual o una cuestión más compleja como son los sistemas de cobertura para inversión en acciones al alza o la baja. En definitiva, de la misma manera que el individuo llama a un profesional de los oficios como puede ser un electricista para la instalación de sistemas de iluminación porque desconoce cómo hacerlo el mismo, planteamos y ofertamos hacer extensible ese sistema al ámbito financiero.

Por otro lado, se contempla la contratación de asesoramiento financiero para una acción o suceso puntual o concreto, de manera que el futuro cliente acuda a la nueva entidad creada para tal fin con una inquietud puntual. Esa inquietud no será tratada de manera aislada, ya que, aun siendo un hecho puntual el estudio de psicología financiera del cliente se le realizará igualmente. De esta manera el cliente y sus necesidades quedarán registrados en la base de datos y aun siendo este perfil un perfil vivo, dado que evoluciona a la vez que lo hace el individuo, el cliente quedará analizado y escrutado para posibles futuras operaciones.

En este tipo de contratación la forma de pago como ya se ha atisbado anteriormente, vendrá determinada por el tipo de asesoramiento necesario conllevándolo unos gastos de asesoramiento financiero y unas comisiones asociadas que serán soportadas por parte del cliente. Dicho esto, si el cliente deseara a posteriori pasar a ser un cliente de cobertura total se admitiría esta posibilidad aportando el total de la anualidad en lugar de los gastos de asesoramiento. Las comisiones, sin embargo, se abonarían de igual forma.

9.1 Servicios ofrecidos.

Asesoramiento para soluciones individuales

El asesoramiento ofertado por parte de nuestra entidad a los clientes inicialmente lo separaremos en distintas coberturas. Protección personal y de ingresos asegurando que nuestro cliente siempre alcance los objetivos que planteó en la descripción de perfil inversor, protección del patrimonio garantizando la seguridad del mismo, creación de patrimonio destinado a construir un patrimonio para la jubilación, crecimiento del patrimonio optimizando la elección de nuestro cliente. Aún cuando el cliente plantee unas premisas muy concretas, sin saltarlas se buscará el máximo beneficio para él sin aumentar el riesgo, asesoramiento en temas fiscales y administrativos de manera que todo lo que conllevan las inversiones no sea un problema para el cliente.

El cumplimiento de todas las fases del asesoramiento tendrá como resultado una correcta y completa planificación financiera para el cliente de manera que este elija los productos más acordes a su perfil ayudado por un asesoramiento personalizado dado que se conocerá el perfil inversor de cada cliente a la perfección, llegando a la satisfacción plena del cliente no generando en el duda ninguna en cuanto al producto contratado hecho este que si ocurría cuando se le asesora por medio de otros asesores financieros.

Protección personal y de ingresos

La protección personal y de ingresos es fundamental durante toda la vida y hacerlo de manera correcta es indispensable. Para ello la mejor herramienta de la que disponemos a la hora de construir nuestro patrimonio, no es otra, que nosotros mismos. Debemos asegurarnos una estabilidad frente a los imprevistos que pueden surgirnos durante nuestra vida. Proporcionar tranquilidad en todo momento a nuestros clientes se convierte en uno de los principios básicos dentro de una correcta planificación. Para conseguirlo diferenciaremos entre presente y futuro. En el presente se trata de la protección personal y nuestra capacidad de generar ingresos ante posibles riesgos existenciales. En el futuro consiste en poder mantener siempre el nivel de vida

conseguido, ser financieramente independientes. Para todo ello podemos ofertar productos como previsión médica fundamental ante las disminuciones en las coberturas gubernamentales, protección de ingresos que es el recurso más valioso de la nueva asesoría, previsión de la jubilación muy importante dado que recientemente el presidente del Banco de España Luís Linde alertaba de una bajada de pensiones a largo plazo lo que genera una gran incertidumbre futura.

Protección del patrimonio

La protección del patrimonio es sin duda un paso muy importante para los clientes. Nuestro objetivo se centra en la protección del patrimonio que el cliente ha ido generando a lo largo de toda su vida, tanto personal como profesional. Los seguros del hogar, responsabilidad civil y defensa jurídica pertenecen al concepto de protección del patrimonio. Serán fundamentalmente con productos de cobertura con los que garantizaremos la protección de bienes y patrimonio de nuestros clientes. Se ha detectado que asegurar la no pérdida de patrimonio es un elemento diferenciador muy demandado por la inmensa mayoría de los inversores individuales.

Creación de patrimonio

La creación de un patrimonio es fundamental y supone la base sobre la cual se puede empezar a construir gran parte de un capital de jubilación o de renta perpetua. Una amplia gama de productos con ventajas fiscales estatales tales como los planes de pensiones o seguros de jubilación, los Unit-Linked, los PIAS, los fondos o cualquier otro tipo de producto de inversión son los frutos financieros dentro de la fase de creación de patrimonio. Por tanto, se dará solución a las necesidades de crear y mantener la propiedad inmobiliaria y a la previsión para la jubilación

Crecimiento de patrimonio

Difícilmente los clientes tienen la posibilidad de analizar y evaluar todas las ofertas del mercado financiero. Por la falta de información completa y objetiva, los ciudadanos pierden o regalan millones cada año. Se tratará de que todos los programas y conceptos en todos los sectores del mercado financiero se acerquen al cliente, ayudando a optimizar las decisiones financieras que le acompañarán durante toda su vida. El resultado final para el cliente: gozar de tranquilidad y seguridad para disfrutar sin preocupaciones de su merecida jubilación y poder hacer realidad sus sueños con plena libertad económica. Por lo tanto, se ofrece la optimización de la inversión durante toda la vida y en momentos puntuales como en donaciones o sucesiones se llevará al cliente o en su defecto a sus herederos de la mano para una transmisión de patrimonio rápida y sencilla.

9.2 Desarrollo de un nuevo concepto de asesoría financiera

Son tres las premisas básicas a tener en cuenta a la hora de poder iniciar una nueva aventura empresarial con este proyecto. Serían la duración del mismo, la capacidad de crecimiento de nuestra idea innovadora, o que al menos apunta un elemento diferenciador, y si las habilidades como asesor financiero son las suficientes.

Al encontrarse en una fase inicial, el proyecto no sabe dónde se encuentra su límite en lo que se refiere al crecimiento de su cifra de negocio, lo que si se sabe es donde no lo está, es decir, como no se sabrá nunca si el proyecto será viable y su rentabilidad máxima será no iniciando el proyecto. De esta manera y atendiendo a uno de los sesgos que hemos tratado a lo largo del estudio, se incurrirá en el sesgo del statu quo en el no cambio y, en consecuencia, en el no riesgo lo que implica quedarse con la duda. En lo referente al estudio psicológico del inversor, no a la creación de la futura empresa, en la fase inicial el ser un aporte innovador implica que al iniciar el proyecto empresarial no existirá competencia, entendiendo que si que habrá que convivir con las entidades financieras existentes y que estas se dedican al mismo ámbito. Sin embargo, en los inicios de la futura asesoría financiera lo único que ocurrirá es que se captará clientes de estas entidades, ya que se parte de cero, siendo este un punto muy positivo dado que el objetivo al inicio solo será el de la obtención de clientes sin tener que destinar una parte de los recursos de la empresa a que nuestros clientes no sean cautivos de la competencia. En cuanto al desembolso económico, la aportación propiamente dicha será mínima, un Por otra parte en lo referente al desarrollo del servicio, vendrá dado fundamentalmente por el capital humano cualificado, las inversiones irán directamente ligadas a la formación del personal. Por último, habrá que dirigirse hacia una parte del mercado que está molesta, confusa y con necesidad de un “algo más” haciendo que el nuevo proyecto tengo unas magnificas posibilidades de crecimiento. En principio, sin hacer un estudio en profundidad, un plan de empresa serio y estricto, la única traba que se plantea será la posibilidad de que este nuevo aporte sea copiado.

El ajuste de las habilidades personales al desarrollo del nuevo proyecto es la parte más débil de todo el conglomerado que formará la nueva empresa. La parte más débil, en cuanto a que es el elemento diferenciador y el aporte que sostendrá a la empresa. Aún cuando la cualificación inicial es en principio suficiente, el proceso de mejora continua y constante será fundamental y siendo consciente de ello un alto porcentaje del beneficio neto irá destinado a este apartado de innovación y desarrollo personal. Ser conscientes de que en el momento que se deje de mejorar el nuevo concepto de asesoría con la formación del personal para una aplicación práctica directa dirigida hacia el cliente y para el desarrollo de nuevos productos y servicios que ofertar a este será el fin del proyecto y

la feroz competencia nos sacará del mercado sin contemplación alguna. Esta circunstancia implica que al igual que las empresas industriales están constantemente aportando mejoras a sus productos físicos, nosotros deberemos destinar gran parte de nuestro presupuesto a formación y mejora, y otra gran parte, a ofertar nuestro servicio y captar, mantener y fidelizar a los clientes mediante un plan de marketing.

A medida que se van dando pasos adelante en cuanto a la posibilidad de crear un entorno empresarial a partir de la idea inicial, el futuro proyecto sale fortalecido y toma fuerza la posibilidad de ejecutar a posteriori un plan de empresa.

Ante la necesidad de cubrir el nicho de mercado que ha sido descubierto, se debe informar de una manera rápida, seria y fiable al grupo de individuos que potencialmente pueden llegar a ser clientes de la nueva asesoría financiera. Para organizar este trabajo de cubrir nuestro mercado objetivo habría que plasmarlo de manera concreta en un documento escrito donde se marque qué objetivo se quiere alcanzar, cómo llegar a ese objetivo y qué herramientas poseemos para alcanzar el objetivo. En definitiva, desarrollar un plan de marketing acorde al nuevo servicio que se implanta en el mercado y a cómo realizar el camino para alcanzar los objetivos de la nueva asesoría.

Habrá que marcar el camino más recto para alcanzar las metas de la asesoría, definiendo bien los objetivos para así poder optimizar los recursos de la empresa. Cuando hayamos determinado dónde queremos ir podremos definir cómo hacerlo. El objetivo que se quiere alcanzar es difundir el nuevo concepto a implantar de asesoría financiera, y una vez difundido, captar a nuevos potenciales clientes que mediante su satisfacción personal nos recomienden a su círculo de confianza, bien sea familia, amigos, compañeros de trabajo de manera que los nuevos clientes que vengan bajo recomendación de los antiguos no pongan un filtro a nuestra labor y directamente se dejen asesorar y acompañar en el camino de la inversión. El crecimiento por tanto debería ser exponencial dado que cada cliente traerá “n” clientes nuevos y estos a su vez traerán nuevos clientes y así sucesivamente. Aunque sobre el papel parece una tarea sencilla, fácilmente alcanzable y que se puede conseguir de una manera cercana en el tiempo, nada más lejos de la realidad. Será una tarea ardua, a la que habrá que destinar todos los esfuerzos y recursos del marketing para la consecución del citado objetivo. Los objetivos deben ser fácilmente medibles, alcanzables, relevantes y realistas, específicos y con un horizonte temporal marcado de antemano.

Aún cuando no sea un análisis exhaustivo del mercado como el que se realizaría en un plan de empresa, simplemente comentar que el público objetivo de la propuesta es realmente amplio dado que abarca rangos de edad comprendidos entre 18 años y 90

años, no influye directamente el sexo, edad, profesión, hobbies. Todo el mundo tiene un patrimonio tenga un alto valor o no tanto, incluso aún sin apenas patrimonio hay necesidades financieras a cubrir, por tanto en principio todo el mundo en el ámbito geográfico que deseemos cubrir es potencial cliente de nuestra asesoría. Aún así, existe una competencia y es un sector maduro, sin embargo es nuestro enfoque innovador el que provoca que no haya una competencia directa realmente. En definitiva, aunque el público objetivo habría de ser acotado no tiene unas grandes limitaciones propias del servicio en sí.

El convertirse en especialistas en un tipo de asesoramiento financiero con un trato diferenciador y magistral del cliente puede aportar un nicho de mercado exclusivo que si es bien gestionado puede establecer un horizonte temporal de permanencia amplio.

10 Conclusiones.

Los errores a la hora de invertir son muy comunes aunque no fácilmente detectables por parte del individuo de manera unipersonal. Estos errores implican la pérdida de manera inmediata de parte del patrimonio, y como consecuencia, se debería ponderar de una manera lo suficientemente importante dado que afecta a otros ámbitos de la vida personal y familiar.

En el estudio se ha tratado de detectar esas acciones erróneas en la conducta del individuo y una vez detectadas se las ha clasificado para poder paliarlas o reconducirlas, de manera que no se recaiga en errores pasados. Se pretende informar qué conductas pasadas vuelven a repetirse en el presente y lo harán en el futuro debido a que el comportamiento de la masa de individuos, sus sensaciones, emociones y, en definitiva, su psico es poco cambiante.

Los factores psicológicos afectan a la capacidad de invertir del individuo. El exceso de confianza, el miedo a sentirse culpable y la necesidad de sentirse orgulloso por conseguir inversiones muy rentables hacen que el individuo tome decisiones equivocadas. Detectar esto es fundamental para poder ejercer unas herramientas de control que ayuden al individuo a poder ejercer el autocontrol a la hora de especular o invertir.

Si se sabe que a lo largo del tiempo el comportamiento de los individuos en el proceso de toma de decisiones de inversión en términos generales apenas varía, el individuo podrá anticiparse a esos comportamientos. Es ese punto donde se pretendía llegar desde el comienzo del estudio, encontrar el modo en que las inversiones del individuo se volviesen más rentables, bien anticipándose a la masa de individuos para obtener unas plusvalías mayores o bien para vender anticipadamente y no incurrir en un

descenso del beneficio o incluso en pérdidas. Si el sujeto consigue alcanzar un nivel óptimo en el control de sus emociones, podrá dominar sus inversiones sin dejarse llevar por vaivenes, mitos y rumores del mercado. Controlando las emociones y con ciertos conocimientos financieros podrá alcanzar un porcentaje mayor de acierto en sus inversiones.

Mediante el estudio hemos conocido sucesos del pasado que se repiten en el presente, conductas en las que el individuo puede verse reflejado en la actualidad y debido a ello se ha elaborado una hoja de ruta o cuaderno de bitácora al que se denomina Plan de Inversión, a través del cual cada sujeto será capaz de analizarse de manera individual y podrá acotar esas emociones y comportamientos para que pueda alcanzar el éxito.

La última crisis financiera ha puesto de manifiesto la vulnerabilidad del patrimonio de los sujetos, bien por decisiones propias o bien por el deficiente asesoramiento financiero recibido. Hace relativamente pocos años, los años previos a la crisis financiera actual, los individuos apenas daban importancia a la gestión correcta de su patrimonio, ni al asesoramiento que recibían. Tal era así que, en muchos casos, ni siquiera se leía lo que se firmaba. En operaciones con unas implicaciones y consecuencias tan vitales como era la firma de una hipoteca, a la que se iba a estar esposado de 25 a 30 años, y se le daba una importancia similar a la elección del colegio, el dentista o el mecánico del vehículo, o incluso inferior. Pero tras la lección de vida ya son muchos los sujetos que buscan adquirir una cultura financiera, los que sopesan sus decisiones de inversión y a los que este estudio les podría resultar de interés.

A través del estudio hemos podido comprobar que es mejor ejecutar una inversión previamente planificada frente a ejercer una actuación inmediata e impulsiva que conllevará incurrir en sesgos y conductas no deseadas unidas, como hemos podido comprobar a pérdidas de capital. A su vez estas conductas de actuación inmediata sin planificación, posibilitan que el método de inversión del individuo sea predecible y común al de la masa de inversores, permitiendo que grandes inversores o inversores más avezados anticipen estos comportamientos de manera que obtengan plusvalías y, al ser un mercado de suma cero, reporten minusvalías al individuo. Debido a ello, el estudio busca modificar estas conductas emocionales y pretende ofrecer un método alternativo de inversión al individuo mediante la planificación. También se pretende eliminar conductas totalmente emocionales, como son el miedo o la avaricia y ofrecer otra alternativa radicalmente distinta y alejada del factor emocional como es el autocontrol. Si se deja de ejercer el autocontrol afloran las emociones y por consiguiente aparecen las minusvalías. Pero para poder ejercer el autocontrol el individuo debe conocerse

perfectamente a sí mismo y aunque parezca obvio se ha demostrado que no se conoce en absoluto. Sin embargo, en el estudio se han aportado los distintos perfiles del inversor ofertando una herramienta de autoevaluación con la que el individuo podrá conocerse en mayor medida.

Por otra parte el individuo también puede detectar su predisposición psicológica a la inversión, ya que, se le han aportado herramientas para ello. El individuo no es emocionalmente estable y mediante el estudio se ha recomendado que en momentos de inestabilidad emocional, bien sea de euforia o tristeza, no se invierta ya que se tiende a agravar predisposiciones psicológicas naturales. Controlar el entorno y a uno mismo es fundamental a la hora de invertir, por ello se ha elaborado un Plan de Inversión general para que el individuo lo adecue a sus circunstancias personales. Entender sus predisposiciones psicológicas le ayudará a elaborarlo. Además se han descrito los distintos tipos de sesgos para que pueda detectarlas mejor.

El Plan de Inversión también evita que el individuo invierta a través del rumor o de las opiniones de otros sujetos, entrando tarde en un valor o saliendo de manera anticipada. Más difícil de paliar a través del estudio es la necesidad de reconocimiento social pero para ello la recomendación es tener autocontrol.

Ser consciente del objetivo por el que se está invirtiendo es otro de los puntos importantes que se abordan en el Plan de Inversión. Establecer unos objetivos concretos permite al individuo poder controlar y medir sus progresos, determinar si va cumpliendo sus objetivos. Controlar las inversiones después de haberlas ejecutado permitirá al individuo saber si ha cumplido el Plan de Inversión y a su vez evaluar su inversión, de manera que si se repiten errores habrá que modificar el Plan de Inversión.

Aunque hemos visto de que forma afectan los factores psicológicos al inversor individual, no hay que obviar que la figura del asesor financiero también se ve afectada por todos los sesgos, emociones y sentimientos al igual que ocurre con individuo con baja formación en el ámbito financiero. Evidentemente los sesgos que afectan al asesor financiero difieren de los que afectan al individuo de baja formación.

Los principales sesgos que afectan al asesor financiero como asesor de su propio patrimonio se fundamentan en que la figura del asesor financiero es por norma general en mayor o menor medida una figura de persona ególatra, de manera que los sesgos en los que incurre con mayor facilidad son el optimismo del inversor, ya que valora muy positivamente sus acciones, el pensamiento entusiasta, cree controlar los resultados y por ello cae en la ilusión de control, el exceso de confianza. El sesgo de autoatribución convive con el asesor financiero por norma general ya que le gusta presumir de sus

inversiones exitosas aunque oculta las que lo son menos. Por todo esto cualquier información que daña la imagen positiva que tiene el individuo de sí mismo es rechazada, cayendo en el sesgo de disonancia cognitiva. Es muy habitual en la figura del asesor financiero creer que cuando realiza varias inversiones con éxito este suceso lo puede seguir repitiendo indefinidamente, o al menos hasta que cambie la racha es lo que se conoce como el efecto mano cliente, esto le lleva a arriesgar mucho más porque piensa que va a seguir acertando durante bastante tiempo más y le dará lo mismo que las inversiones que realice sean con su propio patrimonio o con el de terceros. Por último, también puede aparecer el heurístico de disponibilidad en el aspecto de que inversiones exitosas en el pasado generan en la mente del asesor financiero posibles inversiones financieras exitosas en el futuro.

Aludiendo a que una pérdida en la inversión es más dolorosa para el asesor financiero por el hecho de haber errado que por la pérdida de patrimonio, podemos introducir alguno de los sesgos en los que caería. Por ejemplo es muy habitual que el asesor invierta de manera más o menos habitual en activos financieros que en momentos determinados le dieron buena rentabilidad aunque por el contrario esto no significa que vaya a continuar ocurriendo en la actualidad o en el futuro es el sesgo denominado “barn door closing”. Aún siendo consciente el asesor financiero de que está cayendo en este sesgo lo hará de manera voluntaria porque los activos financieros ya los conoce y es más cómodo invertir en ellos y porque inconscientemente cree que las rentabilidades pasadas volverán. Al igual que incurre en el “barn door closing” lo hace de la misma manera en el conservadurismo es decir, no recaba nueva información y no reconoce errores previos con tal de que un valor en el que históricamente le ha ido bien, vuelva a alcanzar la horquilla de precios en la que él se movió con anterioridad obteniendo plusvalías. Gestionando el patrimonio de terceros es fácil que aparezcan inversiones con rentabilidades negativas, y para poder recuperar esas pérdidas y además la rentabilidad no obtenida, el asesor financiero arriesga aún más y piensa que el activo financiero donde apareció la pérdida no puede perder más valor, estando seguro de que volverá a su valor inicial, de manera que si sigue bajando de valor volverá a invertir en él a esos precios más bajos pensando que es una inversión acertada y que volverá a su sitio natural, es lo que se conoce como falacia del jugador. Cuando el inversor gestiona el patrimonio de terceros y tiene que alcanzar una rentabilidad pactada con el cliente de antemano, es muy dado a aprovechar situaciones en las que lleva varias inversiones acertadas en intentar seguir así indefinidamente aún a sabiendas de que el riesgo en realizar una inversión errónea es mayor, a esto se le denomina como efecto mano caliente. En definitiva, que el asesor financiero con el ánimo de obtener las máximas

rentabilidades posibles a cambio de ciertas comisiones u otro tipo de retribuciones incurrir de manera voluntaria en ciertos sesgos aún conociendo el riesgo que implica. También ocurre que en situaciones en las que el asesor querría posicionarse en contra de los movimientos de mercado, en un mercado alcista posicionarse bajista o al revés, decide no hacerlo ante el temor a equivocarse frente al resto de asesores que habrían acertado y esta situación llevaría asociada una pérdida de prestigio que no se puede permitir ni soportar. El asesor en cierta medida no es libre en su toma de decisiones, es secuestrado por sus emociones.

Por tanto, para poder desarrollar con éxito la nueva idea de asesoría financiera habría que eliminar o limitar al máximo los sesgos que aparecen en la figura del asesor financiero porque si los sesgos son muy importantes en la figura del inversor individual, ni que decir tiene que en la figura del asesor financiero son vitales. El asesor financiero será la figura principal en la nueva empresa gestionando el patrimonio de individuos que se han esforzado mucho por conseguir ese patrimonio y que depositan en él toda su confianza incluso después de haber sufrido en estos últimos tiempos decepciones continuas con las personas que les asesoraban en el plano económico. Para evitar caer en estos factores emocionales y psicológicos, el asesor financiero debe primero conocerse a la perfección en el ámbito de sus emociones y posteriormente elaborar, como hemos visto, un plan de inversión propio y seguirlo estrictamente, analizando los resultados de sus inversiones a posteriori y evaluando si se ha seguido el plan trazado inicialmente. Esta será la manera que nos llevará al éxito personal y empresarial y que hará de nuestros clientes unos individuos plenamente satisfechos con su gestor de patrimonio, y alcanzando la satisfacción plena de los clientes será cuando el asesor financiero podrá sentirse plenamente orgulloso de su gestión patrimonial e incluso porque no decirlo, de su aporte más personal y humano a sus clientes.

Podemos concluir que la inversión no se limita al conocimiento de los mercados, al análisis técnico o fundamental exclusivamente, sino que también habrá de conocerse a uno mismo y saber gestionar y controlar el factor emocional. Para ello se han estudiado la predisposición psicológica del individuo, los perfiles de inversión, cómo afectan los sesgos a la toma de decisiones y por ende al patrimonio. En definitiva, se ha pretendido analizar cómo controlar y evitar esos comportamientos para aumentar la rentabilidad de las inversiones.

11 Bibliografía

- Libro impreso:

Ajram, Josef. (2011). Ganar en bolsa es posible. Plataforma editorial.

Álvarez González, Alfonso. (2001). La psicología del inversor. Editorial Pirámide.

Bassat, Luis. (2011). Inteligencia comercial. Plataforma Editorial.

Buffet, Mary. (2008). Warren Buffet y la interpretación de estados financieros. Gestión 2000.

Codina, Joseph. (2003). Manual del "Daytrader". Inversor Ediciones ,S.L.

Fernández Hódar, J.A. (2001). Manual del buen bolsista. Pearson Educación, S.A.

Grandío Dopico, Antonio.(2008). Mercados financieros e inversión colectiva. Netbiblo, S.L.

Madrigal, J.A . (2010). Gánate y ganarás en bolsa. Plataforma Editorial.

Malkiel, Burton G. (1973). Un paseo aleatorio por Wall Street. Alianza Editorial.

Mayo, Mike. (2012). Exilio en Wall Street. 800 books.

Niño Becerra, Santiago.(2009). El crash del 2010. Libros del lince.

Nofsinger, John R. (2002). La locura del inversor. USA: Prentice Hall PTR.

- Documentos electrónicos:

Alquimiaseconómicas (2014). Ambigüedad, aversión a la ambigüedad y reserva de valor en Argentina. Recuperado el 25 de Febrero.

<http://goo.gl/iy2dH7>

Applet-magic. Teoría de la perspectiva de Kahneman y Tversky. Recuperado el 25 de Abril.

<http://goo.gl/opNJP>

Argento (2007). Crisis "NINJA". Recuperado el 8 de Diciembre.

<http://goo.gl/g62kfZ>

Artebursatil (2007). Psicología del trader. Recuperado el 1 de Febrero.

<http://goo.gl/3wqs0j>

Bolsasymercados. El mercado alternativo bursátil. Recuperado el 14 de Mayo.

<http://goo.gl/mIO5wh>

Cdn.activtraders (2014). Cómo hacer un plan de trading de forma sencilla y rápida. Recuperado el 1 de Mayo.

<http://goo.gl/NcKxKm>

Cosasdeldinero (2013). Emociones, psicología y bolsa. Recuperado el 25 de Enero.

<http://goo.gl/S2IXra>

Edmundo (2015). La falacia del jugador. Recuperado el 19 de Febrero.

<http://goo.gl/geHOMp>

Efxto (2013). 5 pasos a tener en cuenta cuando se diseña un sistema de trading. Recuperado el 16 de Marzo.

<https://goo.gl/DjyTlf>

Elcaparazón (2008). El sesgo optimista. Recuperado el 15 de Febrero.

<http://goo.gl/TKaZIE>

Elpaís (2015). El futuro de las jubilaciones. Recuperado el 29 de Junio.

<http://goo.gl/BwXGI5>

Entusiasmado. Exceso de confianza. ¿cuánta confianza conviene tener? .Recuperado el 12 de Marzo.

<http://goo.gl/35YjzD>

Esbolsa (2014). La burbuja de los mares del sur. Recuperado el 6 de Diciembre.

<http://goo.gl/dDdxZ>

Eumed. Daniel Kahneman. Recuperado el 17 de Enero.

<http://goo.gl/HSgOaJ>

Gepeese (2012). La crisis de los tulipanes. Recuperado el 21 de Octubre.

<http://goo.gl/bfYkNZ>

Gestiopolis (2005). Teoría de juegos. Recuperado el 12 de Enero.

<http://goo.gl/VJGWOI>

Gestiopolis (2002). Teoría de la utilidad en economía. Recuperado el 23 de Abril.

<http://goo.gl/vl8hJs>

Javifields (2007). Quién olvida su historia está condenado a repetirla. Recuperado el 11 de Mayo.

<http://goo.gl/9Wt7fS>

Josebatiz. Teoría prospectiva: un análisis de la decisión de bajo riesgo. Recuperado el 23 de Abril.

<http://goo.gl/PNxIva>

Josefacchin. (2014). ¿Cómo y por qué identificar a mi público objetivo o target?. Recuperado el 27 de Junio.

<http://goo.gl/Wbr8aB>

Jusueguzman (2012). Quién olvida su historia está condenado a repetirla. Recuperado el 5 de Mayo.

<https://goo.gl/U6rs8A>

Lacartadelabolsa (2014). Del exceso de confianza se pasa al exceso de desconfianza. Recuperado el 8 de Marzo.

<http://goo.gl/hZp48O>

LaNuevaEspaña (2010). La paradoja de Ellsberg. Recuperado el 23 de Febrero.

<http://goo.gl/fMV7nF>

Ma.vadillo (2014). Manos calientes y jugadores falaces. Recuperado el 21 de Febrero.

<http://goo.gl/XRBt3e>

Monografías. Ciclo económico. Recuperado el 19 de Marzo.

<http://goo.gl/VzyqOn>

Motivaciónabout. Heurísticos: cuando pensamos sin pensar. Recuperado el 2 de Marzo.

<http://goo.gl/dWwMi5>

Oikos. El experimento “Linda”. Recuperado el 27 de Marzo.

<http://goo.gl/XG5E4V>

Promonegocios(2006). El mercado Meta. Recuperado el 27 de Junio.

<http://goo.gl/HQr2C>

Psicología motivacional. Los heurísticos o atajos mentales: heurístico de disponibilidad. Recuperado el 28 de Febrero.

<http://goo.gl/j00H9v>

Rankia (2011). El porqué un psicólogo es mejor inversor que un economista. Recuperado el 10 de Octubre.

<http://bit.ly/1Cw0Aqe>

Startupmarketing. Plan de marketing en 8 pasos. Recuperado el 23 de Mayo.

<http://goo.gl/JfX3r>

Starcop4 (2010). Heurístico de la disponibilidad. Recuperado el 3 de Marzo.

<http://goo.gl/p1kwf2>

TradingUnited. La psicología del inversor (Lars Tvede). Recuperado el 13 de Diciembre.

<http://goo.gl/FTJ7bs>

Tratarde (2011). La ilusión de control. Recuperado el 4 de Marzo.

<https://goo.gl/2umdKH>

Ub.edu. Expectativas financieras y la decisión de inversión. Recuperado el 12 de Febrero.

<http://goo.gl/ZcmcLS>

Ucema (2010). Historia del pensamiento económico. Recuperado el 2 de Enero.

<http://goo.gl/ILDwXO>

Ventanillaempresarial. Creación de empresas. Recuperado el 16 de Mayo.

<http://goo.gl/deLcKK>

Webdelprofesor. Enfoques teóricos de la psicología. Recuperado el 8 de Febrero.

<http://goo.gl/reYbvS>

Yahoo. Resumen de la caída de la bolsa de Nueva Cork. Recuperado el 6 de Diciembre.

<https://goo.gl/nt4yw2>

Zonaeconómica. Teoría de los juegos y tipos de juegos. Recuperado el 7 de Enero.

<http://goo.gl/OkMvmm>