

Análisis del impacto que tienen las emociones en la rentabilidad del inversionista moderno

Corporación Universitaria Remington
Facultad de Ciencias empresariales
Administración de Empresas

Karen Paola Arenas Gonzalez
Tutor: Oscar Arley Meneses Zapata
Opción de Trabajo de grado
Seminario de Trading como Emprendimiento y Mercados Financieros Digitales

Tabla de Contenidos

Resumen.....	3
Palabras clave.....	3
Problemática abordada en la práctica o pasantía	4
Pregunta orientadora	6
Objetivos	7
Metodología	8
Enfoque y tipo de investigación.....	8
Hipótesis de trabajo.....	8
Resultados.	10
Emociones y razonamiento financiero: una relación más estrecha de lo que parece	10
Cartografía de los sesgos cognitivos en contexto bursátil	13
Inteligencia emocional aplicada al trading	18
Perfil psicológico del inversionista y relación con el riesgo.....	20
Herramientas prácticas de psicología financiera para el inversionista	22
Conclusiones	27

Resumen

Este estudio examina la relación entre la psicología financiera y la forma en que la gente toma decisiones de inversión. El estudio muestra cómo los estados emocionales y los sesgos cognitivos influyen en la rentabilidad del inversionista actual. Para ello, se revisaron documentos de literatura académica publicados entre 2020 y 2025 y se identificaron los mecanismos psicológicos que actúan en el comportamiento del mercado. Entre los mecanismos están el sesgo de confirmación, el exceso de confianza, la aversión a las pérdidas y el efecto manada. Los hallazgos de los estudios revisados muestran que los inversionistas que practican la inteligencia emocional y la conciencia metacognitiva obtienen mejores rendimientos ajustados al riesgo en comparación con quienes no desarrollan estas competencias psicológicas. Los inversionistas también deben usar la gestión emocional en el trading. La gestión emocional también es importante en la planificación financiera personal. El estudio indica que la comprensión de la dimensión psicológica de las finanzas no es un lujo de la academia, es una necesidad para la persona que participe en los mercados financieros, incluyendo los mercados digitales y los activos alternativos que han ganado protagonismo en la última década.

Palabras clave: psicología financiera, sesgos cognitivos, toma de decisiones, inteligencia emocional, trading estratégico, regulación emocional.

1. Problemática abordada en la práctica o pasantía

Dentro del contexto financiero se presenta un dato que se ve una y otra vez para personas comunes y que es difícil aceptar: entre el 70 % y el 85 % de los traders individuales pierden dinero de manera constante (European Securities and Markets Authority [ESMA], 2018). No es solo un año malo, los traders individuales pierden dinero siempre. No es porque los traders individuales no tengan acceso a la información hoy cualquiera con un celular puede ver los mismos gráficos que un analista profesional, pero la información por sí sola no basta.

Falta algo que los manuales de finanzas rara vez enseñan, y es saber cómo manejar las emociones que el inversor siente cuando el mercado se mueve.

La economía clásica hizo sus modelos por décadas sobre un personaje que no existe el homo economicus¹, calcula probabilidades, pondera utilidades y siempre elige la mejor decisión. Los mercados reales tienen personas que se asustan, se emocionan, se aferran a lo que tienen, las personas y quienes tratan de copiar a los demás. Kahneman y Tversky, demostraron el hallazgo en la década de los setenta. Cuarenta años después, la evidencia empírica sigue acumulándose en la misma dirección (Bustamante & Linares, 2021).

En Colombia y en el resto de América Latina el problema se ha agravado por algunas causas, como las que se evidenciaron entre 2020 y 2022, en donde millones de personas entraron por primera vez a plataformas de inversión digital. Algunas plataformas no cobraban comisiones, tenían pantallas que parecían videojuegos, y las personas empezaron a operar en mercados que antes no conocían.

¹ El homo economicus (hombre económico) es un modelo teórico que representa al ser humano como un tomador de decisiones perfectamente racional, egoísta y enfocado en maximizar su propia utilidad o beneficio económico

Muchas personas lo hicieron durante la pandemia, desde la casa, con tiempo libre y con los ahorros que de otro modo se habrían quedado sin usar. La curva de aprendizaje supuso un reto. Muchos pasaron del entusiasmo de los meses del mercado en alza al pánico cuando llegó la corrección. Las pérdidas no fueron tanto por la selección de activos, sino por las decisiones que los inversores tomaron en los momentos de emoción (Flores & Acosta, 2022).

El boom de las criptomonedas aumentó el fenómeno, Bitcoin llegó al máximo en noviembre de 2021 y después cayó más del 70 % en los siguientes doce meses. Miles de inversores latinoamericanos compraron Bitcoin cuando el precio estaba cerca del máximo, impulsados por el entusiasmo de las redes sociales y grupos de WhatsApp.

Cuando el precio bajó, los inversores vendieron en pánico y generaron pérdidas. El inversor que mantuvo la posición con más calma habría tenido pérdidas temporales (López & Pineda, 2022). El mismo patrón se repitió, los compradores compraban con entusiasmo y vendían con miedo en acciones de tecnología, en fondos apalancados y en productos estructurados, la mayoría de los compradores no entendía bien los productos estructurados.

Este trabajo parte del hecho de que este es un problema que tiene solución, o como mínimo que la solución se puede acercar mucho con la formación adecuada. En estos casos, se enfatiza en la psicología financiera, la cual no es una rama extraña de la psicología clínica, sino un conjunto de herramientas que ayudan al inversionista a identificar sus sesgos, a anticipar las emociones de cuando cambian los escenarios del mercado. También, les permite diseñar los protocolos de decisión los cuales funcionan aun cuando el sistema nervioso quiere actuar de otra forma. El desafío es que pocas instituciones educativas del continente incluyen los contenidos en los programas de formación financiera. Los libros de texto que se usan en los cursos de finanzas siguen operando, en su mayor parte, bajo el paradigma del agente racional.

1.1. Pregunta orientadora

La pregunta que guía esta investigación es, en ese sentido, tanto académica como práctica: ¿en qué medida los estados emocionales y los sesgos cognitivos condicionan la rentabilidad del inversionista individual, y qué estrategias de psicología financiera han mostrado eficacia concreta para reducir su impacto negativo?

2. Objetivos

Objetivo general

Analizar la influencia de los estados emocionales y los sesgos cognitivos en la toma de decisiones financieras de los inversionistas individuales, y así poder estudiar y sistematizar, a partir de la literatura especializada del período 2020 a 2025, estrategias de psicología financiera que contribuyan a mejorar la calidad y la consistencia de dichas decisiones en el contexto latinoamericano.

Objetivos específicos

Identificar los sesgos cognitivos con mayor prevalencia documentada en inversionistas individuales, según los estudios publicados entre 2020 a 2025.

Analizar el papel de la inteligencia emocional como variable moderadora del desempeño del inversionista en contextos de alta volatilidad.

Describir el perfil psicológico del inversionista latinoamericano contemporáneo en función de su relación con el riesgo financiero y su tolerancia a la incertidumbre.

Sistematizar herramientas y estrategias de psicología financiera que hayan mostrado evidencia de eficacia en la reducción del impacto negativo de los sesgos emocionales sobre las decisiones de inversión.

Proponer lineamientos de aplicación práctica de las herramientas de psicología financiera identificadas, orientados a su uso por parte del inversionista individual moderno en distintos contextos de mercado.

3. Metodología

3.1. Enfoque y tipo de investigación

La investigación es de tipo descriptivo y usa un enfoque cualitativo. Los investigadores eligieron este diseño porque el objetivo no era medir el fenómeno en una muestra, sino crear una síntesis del conocimiento en psicología financiera aplicada a la toma de decisiones de inversión, a partir de la descripción del fenómeno y análisis de sus implicaciones. Revilla (2022), afirma que el estudio descriptivo consiste en conocer las situaciones de un contexto, las costumbres y las actitudes. El estudio descriptivo describe las actividades, los objetos, los procesos y las personas.

3.2. Hipótesis de trabajo

Si los inversionistas individuales desarrollan la regulación emocional y la conciencia metacognitiva, y las emplean de manera consistente para orientar sus decisiones hacia el objetivo de inversión a largo plazo, entonces obtienen rentabilidades ajustadas al riesgo superiores a las de los inversionistas que no cuentan con formación en psicología financiera.

Criterios de selección de fuentes

Se realizó una revisión de artículos de investigación, tesis de maestría y de doctorado, y capítulos de libro que se publicaron entre 2020 a 2025 en Scopus, Redalyc, Dialnet y Google Scholar. Incluimos los documentos que estaban en español o en inglés y que trataban de psicología financiera, de economía conductual, o de inteligencia emocional en finanzas o a la toma de decisiones de inversión. Se excluyeron las publicaciones de antes del 2020, salvo cuando las publicaciones de antes del 2020 servían como referencia teórica. Como criterios adicionales de exclusión, se descartaron los documentos sin proceso de revisión por pares o

comité de tesis, los que no reportaban metodología verificable y los que abordaban la psicología financiera desde un enfoque exclusivamente divulgativo o periodístico. Del total de documentos localizados en la búsqueda inicial, se incluyeron 24 fuentes en el conjunto final de análisis, tras aplicar los criterios de inclusión y exclusión descritos.

Procedimiento analítico

Se analizaron documentos con la técnica del análisis de contenido, en donde se construyeron cinco categorías de análisis: (1) relación entre emoción y razonamiento financiero, (2) sesgos cognitivos en el contexto bursátil, (3) inteligencia emocional y trading, (4) perfil psicológico del inversionista, y (5) herramientas de psicología financiera. Codificamos la información de cada fuente según esas categorías. Después sintetizamos la información en los resultados.

4. Resultados.

4.1. Emociones y razonamiento financiero: una relación más estrecha de lo que parece

Los principiantes en el mundo de las inversiones creen que el mercado es un lugar frío y solo de números, y que el que sabe más gana, esa creencia es una simplificación. La neurociencia ha documentado durante décadas que el cerebro humano no separa el pensamiento del sentimiento como suponen los modelos racionales. Cuando el inversionista ve su portafolio bajar ocho por ciento en un día, el inversionista no procesa ese dato como el contador procesa un balance. Este lo procesa como una amenaza y el sistema nervioso autónomo del inversionista responde en consecuencia (Villarreal & Medina, 2023).

La amígdala del cerebro detecta el peligro y da la respuesta activándose cuando aparecen las pérdidas financieras, igual que se activa cuando aparecen las amenazas físicas. A su vez, que explica la conducta del inversor, mostrando el impulso de hacer algo cuando el mercado cae; sin embargo, por lógica debe esperar. El impulso no es solo irracional, es el resultado de los mecanismos evolutivos que tenían sentido en el entorno ancestral, pero los mecanismos evolutivos en los mercados financieros modernos generan decisiones subóptimas (Bustamante & Linares, 2021).

El concepto de aversión a las pérdidas fue presentado por Kahneman y Tversky, dentro de la Teoría de las Perspectivas. Ese concepto muestra bien cómo funciona la gente cuando pierde cien dólares, el dolor que siente es casi el doble del placer que siente al ganar cien dólares. La asimetría no es solo una idea; sino que se refleja en la actividad del cerebro, en donde las consecuencias para el comportamiento de los inversores se han documentado en varios estudios latinoamericanos recientes, afirmando que estos mantienen las posiciones perdedoras mucho más tiempo del que los criterios de los inversores justifican, porque los inversores esperan que el

mercado vuelva al precio de entrada. Los inversores venden las posiciones ganadoras antes de tiempo para asegurar la ganancia antes de que se pierda (Orozco & Sánchez, 2024).

La investigación de Flores y Acosta (2022), analizó 280 usuarios colombianos de plataformas de inversión digital, encontrando que el 63 % de los usuarios reconoció haber ejecutado operaciones por miedo o por euforia. La investigación encontró que el 18 % de los usuarios tenía un protocolo formal de gestión emocional durante sus operaciones. También, que el 42 % de los usuarios tomó al menos una decisión de inversión relevante mientras estaba en un estado de agitación emocional y después consideró que esa decisión no era adecuada. Los datos no son anecdóticos, estos indican un patrón estructural. La literatura especializada ha documentado ese patrón estructural de forma constante en los distintos mercados y en las distintas geografías.

Asimismo, la euforia necesita atención, ya que esta se estudia menos que el miedo. El daño de la euforia y el daño del miedo son parecidos, por ello cuando un inversor gana varias operaciones seguidas, el cerebro del inversor libera la dopamina como cuando recibe cualquier premio repetido. Esa dopamina cambia poco a poco la forma en que el inversor ve el riesgo. El mercado se vuelve un territorio que el inversor cree dominar. Las señales de alerta del mercado se vuelven pequeñas. La frecuencia de las operaciones y el tamaño de las operaciones crecen mucho. En el momento se produce la pérdida más grande, la pérdida más grande se produce en el momento (Ramírez & Torres, 2022).

Lo que realmente importa en la práctica es que la dinámica emocional no solo afecta a los inversores novatos. Los estudios con traders profesionales muestran la misma dinámica emocional en los traders. La intensidad de la dinámica emocional es menor en los traders que llevan muchos años en el mercado y que ya tienen mecanismos de autorregulación más fuertes.

La diferencia entre el inversor experimentado y el inversor principiante no es que el inversor experimentado no sienta miedo ni euforia, sino que el inversor experimentado ha aprendido, a veces a costa de grandes pérdidas, a no tomar decisiones mientras la dinámica emocional dura (Medina & Castro, 2023).

Al contrastar estos hallazgos entre sí, se observa que la evidencia revisada converge en un punto central: el componente emocional no es un factor marginal ni un simple sesgo de ejecución, sino una variable que interviene de forma sistemática en el proceso de decisión, tanto en inversores novatos como experimentados. Sin embargo, la mayoría de los estudios citados son de corte transversal y se apoyan en autorreporte, lo que limita la posibilidad de establecer relaciones causales robustas entre la regulación emocional y la rentabilidad efectiva. Esta limitación metodológica, común a buena parte de la literatura en psicología financiera, sugiere que los hallazgos deben interpretarse como asociaciones consistentes más que como relaciones causales comprobadas, y refuerza la necesidad de estudios longitudinales adicionales en el contexto latinoamericano.

Tabla 1.

Emociones prevalentes, comportamiento asociado e impacto sobre rentabilidad

Emoción	Comportamiento inversor típico	Impacto documentado en rentabilidad
Miedo agudo	Liquidación prematura de posiciones	Pérdida de recuperaciones posteriores del mercado
Euforia	Sobredimensionamiento de posiciones y frecuencia excesiva de operaciones	Exposición desproporcionada al riesgo; pérdidas concentradas en máximos

Pánico colectivo	Ventas masivas descoordinadas, seguimiento del efecto manada	Cristalización de pérdidas que habrían revertido
Ansiedad crónica	Inacción y parálisis ante oportunidades	Pérdida de rendimientos por costo de oportunidad
Exceso de optimismo	Ignorar señales de reversión; promediar posiciones perdedoras	Pérdidas acumuladas y deterioro del capital base
Aversión a la pérdida	Mantener activos depreciados; vender ganadores anticipadamente	Portafolio sesgado hacia activos de bajo rendimiento

Nota. Elaboración propia a partir de Ramírez & Torres (2022), Orozco & Sánchez (2024) y Flores & Acosta (2022).

La Tabla 1 evidencia que cada emoción produce un patrón conductual identificable y un efecto medible sobre la rentabilidad, lo que respalda directamente el primer objetivo específico de este trabajo: identificar los sesgos y estados emocionales con mayor prevalencia documentada. Se destaca que tanto los estados de activación intensa (euforia, pánico) como los de baja activación sostenida (ansiedad crónica) generan costos financieros, aunque por mecanismos distintos: unos por acción impulsiva y otros por inacción prolongada. Esta distinción resulta relevante para el diseño de intervenciones de psicología financiera, ya que un mismo protocolo de autorregulación no necesariamente es igual de eficaz frente a ambos tipos de patrón.

4.2. Cartografía de los sesgos cognitivos en contexto bursátil

Un sesgo cognitivo es, en palabras simples, un atajo mental que el cerebro usa para procesar la información rápido, pero ese atajo genera errores de juicio. En la vida cotidiana el

cerebro usa muchos de esos atajos y los atajos resultan útiles: los atajos permiten tomar decisiones sin analizar cada variable. En los mercados financieros la incertidumbre es permanente, es por eso que las consecuencias de cada decisión pueden ser grandes. Los mismos atajos del cerebro se vuelven trampas que aparecen una y otra vez con regularidad desconcertante (Navarro & Jiménez, 2021).

El sesgo de confirmación es tal vez el sesgo más extendido y el sesgo más difícil de reconocer en la propia persona, este hace que la persona busque información que confirme la posición que ya tiene la persona. También hace que la persona deseche o minimice la información que contradice la posición. Un inversor que ha comprado acciones de una empresa tecnológica a precio elevado leerá con más atención los análisis positivos sobre esa empresa, desestimará las señales de deterioro en sus fundamentales y construirá una narrativa interna que justifique mantener la posición, aunque el mercado esté diciendo otra cosa. Los autores Navarro y Jiménez (2021), documentaron este patrón en una muestra de 340 inversores activos en plataformas hispanoamericanas y encontraron que el 71 % mostraba evidencia estadísticamente significativa de sesgo de confirmación en su comportamiento de búsqueda de información.

El exceso de confianza tiene una particularidad que lo hace especialmente peligroso, ya que tiende a aumentar cuanto mayor es el nivel educativo y el conocimiento técnico del inversor. Las personas que saben más de finanzas no escapan a el exceso de confianza. Las personas a menudo ponen en mayor riesgo las decisiones de las personas porque las personas tienen más argumentos para justificar las decisiones de las personas. Restrepo y Morales (2023), realizaron un estudio con 215 inversores de Colombia de entre 25 y 45 años con formación de universidad. Los autores hallaron que el 72 % de los inversores alcanzó una posición por encima del percentil 50 en habilidades de inversión, un número que no cuadra y que muestra la naturaleza del sesgo

que describen los autores. Los efectos son: el inversor hace más operaciones, diversifica menos el portafolio y concentra la inversión en activos donde el inversor cree que tiene ventaja de información.

El efecto anclaje describe cómo la primera información que recibe la gente influye mucho en todas las evaluaciones posteriores. En el mundo de las inversiones el anclaje más común es el precio de compra. Si el inversor compra una acción a \$120 y el precio baja a \$70, el \$120 funciona como ancla. El precio inferior se percibe como barato, aunque el valor real de la empresa haya caído mucho y el precio justo sea \$50. Este sesgo explica la conducta de promediar a la baja de forma indiscriminada comprar más a medida que el precio cae, puede resultar catastrófica cuando la caída refleja un deterioro real del negocio y no una fluctuación temporal (Arango & Cardona, 2024).

El efecto manado merece un análisis particular porque tiene una dimensión social que los otros sesgos no tienen. Los seres humanos son animales sociales cuyo cerebro da un peso desproporcionado a la información sobre lo que hacen los demás, especialmente en situaciones de alta incertidumbre. En el contexto financiero, esto se traduce en que los movimientos del mercado tienden a retroalimentarse: cuando los precios suben muchos compran porque otros están comprando, y cuando caen muchos venden porque otros venden, amplificando las oscilaciones en ambas direcciones. Las redes sociales y los grupos de chat de inversores han potenciado este fenómeno de manera notable desde 2020, creando ciclos de entusiasmo colectivo y pánico masivo mucho más rápidos y violentos que los observados en décadas anteriores (López, Martínez & Pineda, 2022).

El sesgo de disponibilidad hace que los inversores sobreponderen los eventos más recientes y los más vívidos emocionalmente. Después de una crisis bursátil importante, el

inversor tiende a ver riesgos en todas partes y a evitar activos que en condiciones normales consideraría apropiados para su perfil. Después de un período prolongado de alzas, tiende a minimizar los riesgos y a asumir exposiciones mayores de las que su situación financiera real justificaría. El evento más cercano en el tiempo, o el que dejó una huella emocional más profunda, distorsiona la percepción del riesgo de manera que no guarda relación con la probabilidad estadística real de los diferentes escenarios (Delgado & Quintero, 2023).

La Tabla 2 sistematiza los sesgos identificados con mayor frecuencia en la literatura revisada, junto con sus manifestaciones conductuales más comunes en el contexto de la inversión individual.

Tabla 2.

Sesgos cognitivos prevalentes en inversores individuales y sus manifestaciones conductuales

Sesgo	Descripción técnica	Manifestación conductual típica
Confirmación	Búsqueda selectiva de información que valide la posición preexistente	Ignorar señales de reversión; lectura parcial del análisis disponible
Exceso de confianza	Sobreestimación sistemática de las propias capacidades analíticas	Operaciones frecuentes; poca diversificación; posiciones concentradas
Anclaje	Peso excesivo otorgado a la primera información recibida	Promediar a la baja sin análisis; referencia constante al precio de compra
Efecto manda	Imitación del comportamiento colectivo en situaciones de incertidumbre	Compras en máximos; ventas masivas en mínimos

Disponibilidad	Sobreponderación de eventos recientes o emocionalmente intensos	Percepción distorsionada del riesgo según el último ciclo vivido
Aversión pérdida	Asimetría en la valoración de pérdidas vs. ganancias equivalentes	Mantener perdedores; liquidar ganadores anticipadamente

Nota. Elaboración propia a partir de Navarro & Jiménez (2021), Arango & Cardona (2024), Restrepo & Morales (2023) y Delgado & Quintero (2023).

La sistematización presentada en la Tabla 2 responde de manera directa al primer objetivo específico del estudio, al agrupar los cinco sesgos con mayor respaldo empírico en la literatura revisada. Un hallazgo transversal a los cinco sesgos es que ninguno actúa de manera aislada en la práctica: un mismo inversor puede, por ejemplo, anclarse en su precio de compra (anclaje) mientras busca selectivamente noticias que justifiquen mantener la posición (confirmación). Esta coocurrencia sugiere que las intervenciones de psicología financiera más efectivas probablemente sean aquellas que abordan los sesgos de forma integrada, y no como fenómenos independientes a corregir uno por uno.

4.3. Inteligencia emocional aplicada al trading

La inteligencia emocional la capacidad de reconocer, comprender, gestionar y utilizar de manera constructiva los propios estados afectivos no es un concepto nuevo. Lo que sí es relativamente reciente es su aplicación sistemática al ámbito de las decisiones financieras y, en particular, al trading. Durante décadas se asumió que la frialdad emocional era una cualidad innata que los buenos traders simplemente tenían o no tenían. Las investigaciones de los últimos años han permitido refinar dicha perspectiva, ya que la inteligencia emocional, lejos de ser un rasgo fijo, es una habilidad que se puede desarrollar, y su desarrollo tiene efectos cuantificables en los resultados financieros (Suárez y Valencia, 2022).

Castillo y Bermúdez (2024) realizaron un seguimiento longitudinal de 195 traders activos en Colombia durante 18 meses. Los participantes fueron evaluados al inicio del estudio en cuatro dimensiones de inteligencia emocional: conciencia emocional propia, regulación emocional, motivación intrínseca y manejo del estrés en condiciones de incertidumbre. Al final del período, los traders ubicados en el cuartil superior de regulación emocional habían obtenido rentabilidades promedio un 23 % superiores a las del cuartil inferior, controlando por nivel de conocimiento técnico y años de experiencia en los mercados.

El mecanismo detrás de este resultado se entiende cuando observamos cómo funcionan los mercados en tiempo real. El trader que controla bien sus emociones siente miedo cuando el mercado baja fuerte, pero el trader no actúa por ese miedo, este sigue su plan de trading aunque su cuerpo le grite que salga de la posición. Además, ejecuta el stop-loss en el nivel que había puesto, aunque una parte del cerebro del trader le dice que solo hay que esperar un poco más. Esto parece fácil en teoría, pero es muy difícil en la práctica. Los estudios muestran que la mayor

parte de las pérdidas evitables ocurre cuando el mecanismo de regulación falla (Herrera et al., 2024).

Rueda y Gómez (2023), adaptaron y validaron el modelo de Bar-On de inteligencia emocional para el contexto financiero latinoamericano. Identificaron las cinco dimensiones que son importantes para el desempeño del inversor. La primera dimensión es la conciencia emocional interoceptiva, es la capacidad de detectar con precisión el propio estado emocional antes y durante una operación, no es una detección vaga, como decir “estoy un poco nervioso”, es una detección específica que permite al inversor tomar una decisión informada sobre si es el momento adecuado para operar, en la práctica, el inversor usa la conciencia emocional interoceptiva para decidir. La segunda es la regulación cognitiva-emocional: mantiene el pensamiento analítico cuando las emociones empujan en sentido contrario. La tercera es la tolerancia a la frustración financiera: absorbe rachas de pérdidas, no permite que cambien el proceso de decisión. La cuarta es la perspectiva temporal adaptativa: mantiene el foco en el objetivo de largo plazo cuando el corto plazo genera ruido emocional. La quinta es la autoevaluación no reactiva, la autoevaluación no reactiva permite revisar las decisiones del pasado con el análisis, y el ego no distorsiona el aprendizaje.

El mindfulness, la práctica de prestar atención plena al momento presente, es una herramienta que ayuda a desarrollar la inteligencia emocional y se usa directamente en el trading. Jiménez y Ramos (2023), diseñaron el programa de ocho semanas de mindfulness para los 64 traders, encontraron mejoras en los tres indicadores que midieron: la adherencia al plan de trading aumentó un 31 %, y la reducción de las operaciones realizadas en los estados de agitación emocional disminuyó un 27 %. y una disminución del tiempo medio de recuperación psicológica después de una pérdida importante (-40 %). El mecanismo no es misterioso. La práctica regular

del mindfulness entrena al practicante a observar los estados mentales desde una posición más distante. El practicante no se identifica con los estados mentales. El practicante crea el espacio entre el impulso emocional y la acción que normalmente no existe.

La planificación emocional preoperativa es otra estrategia que ha mostrado resultados concretos. Consiste en que el trader, antes de abrir cualquier posición, defina por escrito las condiciones exactas de entrada y salida, el nivel máximo de pérdida aceptable y las circunstancias bajo las cuales modificará la posición. Este contrato previo con uno mismo actúa como un escudo frente a las decisiones impulsivas del momento real porque el trader ha comprometido por adelantado su comportamiento ante escenarios específicos. Herrera, Medina y Rincón (2024) documentaron una reducción del 34 % en las violaciones de plan entre traders que implementaron este protocolo durante seis meses, en comparación con el grupo de control.

4.4. Perfil psicológico del inversionista y relación con el riesgo

La tolerancia al riesgo es uno de los conceptos más citados en la planificación financiera y, al mismo tiempo, uno de los más mal entendidos. Los cuestionarios estándar de perfil de riesgo que utilizan los bancos y las plataformas de inversión miden la disposición declarada del cliente hacia el riesgo en condiciones de calma relativa. El problema es que esa disposición cambia de manera significativa cuando el mercado entra en turbulencia real. Un inversor que en papel se declara "moderado" puede comportarse como especulador agresivo en plena euforia de mercado y como inversor ultraconservador cuando acaba de ver su portafolio perder el 20 % en dos semanas. Delgado y Quintero (2023) denominaron a este fenómeno risk shifting emocional y lo documentaron en una muestra de 180 inversores colombianos durante los ciclos de alta volatilidad de 2022.

Parra y Vega (2022) identificaron tres perfiles psicológicos dominantes entre los inversores latinoamericanos con experiencia menor a cinco años. El primero es el inversor impulsivo, que busca gratificación a corto plazo, opera con frecuencia excesiva, tiene dificultad para tolerar la incertidumbre y tiende a abandonar sus estrategias en los primeros signos de adversidad. El segundo es el inversor ansioso, caracterizado por la parálisis ante las decisiones: revisa los precios obsesivamente, posterga indefinidamente las entradas al mercado y frecuentemente pierde oportunidades de rentabilidad por exceso de precaución y rumia cognitiva. El tercero es el inversor reflexivo, que establece criterios claros antes de operar, los sigue con disciplina razonable, aprende de sus errores sin autoflagelo excesivo y obtiene, en promedio, resultados consistentemente superiores a los de los otros dos perfiles.

Lo interesante del estudio de Parra y Vega (2022) es que el perfil reflexivo no era el resultado de una personalidad diferente sino de hábitos diferentes. Los inversores que habían pasado del perfil impulsivo o ansioso al reflexivo lo habían hecho de manera deliberada, con el apoyo de herramientas como el diario de trading emocional, el trabajo con un mentor o coach financiero y la implementación de protocolos de gestión emocional que paulatinamente reemplazaron las respuestas reactivas por respuestas más meditadas. El perfil psicológico del inversor, en otras palabras, no es un destino fijo sino un punto de partida que puede modificarse con trabajo consciente.

La influencia del contexto social en el comportamiento inversor merece una consideración específica. Bermúdez y Salazar (2022) analizaron el impacto de las redes sociales, particularmente Twitter/X, Reddit y Telegram, en las decisiones de trading de una muestra de 320 inversores latinoamericanos de activos digitales y encontraron que el 67 % consultaba estas plataformas antes de tomar decisiones de compra o venta, y que el 48 % reconocía haber sido

influenciado al menos una vez de manera significativa por el sentimiento colectivo observado en esas redes. El problema no es consultar la información disponible, eso es razonable, sino hacerlo sin criterios de evaluación que permitan distinguir el análisis fundamentado del ruido emocional colectivo.

Montoya y Herrera (2021) exploraron la relación entre la historia personal de pérdidas y la configuración del perfil de riesgo posterior. Sus hallazgos sugieren que una pérdida severa temprana en la trayectoria inversora, especialmente si ocurre antes de que el inversor haya consolidado una identidad financiera estable, puede producir una aversión al riesgo persistente que limita la capacidad de capturar rendimientos en mercados alcistas durante años o incluso décadas. Por el contrario, una racha de ganancias al inicio de la trayectoria puede instalar una tolerancia al riesgo excesiva que tarde o temprano produce una pérdida desproporcionada. En ambos casos, el aprendizaje emocional temprano deja una huella que el análisis racional posterior no borra automáticamente.

4.5. Herramientas prácticas de psicología financiera para el inversionista

Una revisión de la literatura reciente en psicología financiera aplicada permite identificar un conjunto de herramientas con evidencia suficiente como para recomendar su implementación en el proceso de inversión individual. No se trata de recetas universales, en donde cada inversor tiene un perfil psicológico, una situación financiera y un contexto de mercado distintos, sino de estrategias que han mostrado eficacia documentada en múltiples estudios y que pueden adaptarse a distintas circunstancias particulares.

El diario de trading emocional es probablemente la herramienta más citada y, paradójicamente, la menos utilizada. Consiste en registrar, después de cada operación relevante, no solo los datos técnicos de la misma, como precio de entrada y salida, resultado, activo, sino

también el estado emocional antes de abrir la posición, los pensamientos que surgieron durante su desarrollo y las emociones que acompañaron el cierre. Con el tiempo, este registro permite al inversor identificar patrones que de otro modo permanecerían invisibles: qué tipos de situaciones de mercado le generan más ansiedad, en qué momentos tiende a violar su propio plan, cuáles son sus señales de alerta de que está operando desde un estado emocional inadecuado. Campos y Ríos (2024) documentaron una mejora significativa en la consistencia de las decisiones de inversión entre traders que mantuvieron el diario durante más de tres meses, comparados con el grupo que no lo utilizó.

El protocolo preoperativo es la segunda herramienta con mayor respaldo empírico. Antes de ejecutar cualquier operación, el inversor completa una lista de verificación que incluye: razón técnica o fundamental de la operación, nivel de stop-loss y take-profit definidos, tamaño máximo de la posición en función del capital disponible, y una evaluación breve de su estado emocional en ese momento. Si el estado emocional supera un umbral de agitación previamente definido, la regla es no operar. Esta estructura convierte lo que normalmente es una decisión reactiva en un proceso deliberado, y reduce significativamente la frecuencia de operaciones ejecutadas en estados de euforia o pánico (Fuentes & Pedraza, 2020).

La visualización negativa es una técnica de origen estoico que la psicología financiera contemporánea ha redescubierto con resultados interesantes. Consiste en que el inversor, antes de abrir una posición, imagine con detalle el peor escenario posible: que la operación salga exactamente al revés de lo esperado, que la pérdida se materialice en su totalidad. El objetivo no es cultivar el pesimismo sino inmunizar emocionalmente al inversor frente a la sorpresa negativa que tan frecuentemente paraliza o descontrola las decisiones en tiempo real. Quien ya ha "vivido" mentalmente el peor escenario reacciona con menos pánico cuando se produce, porque

no lo experimenta como algo imprevisto e inmanejable. Herrera, Medina y Rincón (2024) incorporaron esta técnica en su programa de formación y observaron una reducción notable en las decisiones de cierre anticipado por miedo entre los participantes que la practicaron regularmente.

La regla del distanciamiento temporal es no tomar ninguna decisión relevante de inversión durante las primeras dos horas después de una pérdida significativa que parece trivial pero ha demostrado tener un impacto real en la prevención de lo que los traders denominan "operar para recuperar": el impulso de abrir nuevas posiciones inmediatamente después de una pérdida para recuperar el dinero perdido, que casi invariablemente produce pérdidas adicionales porque la decisión se toma desde el resentimiento emocional y no desde el análisis. El cerebro necesita tiempo para que los sistemas de regulación emocional retomen el control sobre los impulsos del sistema límbico, y ese tiempo varía entre individuos, pero rara vez es inferior a noventa minutos (Medina & Castro, 2023).

La formación en economía conductual como práctica reflexiva es la quinta herramienta identificada en la literatura revisada. No se trata simplemente de leer sobre sesgos cognitivos, sino de trabajarlos de manera activa: identificar en las propias decisiones pasadas los sesgos que las distorsionaron, construir ejercicios específicos para reconocer cuándo un sesgo particular está operando en tiempo real, y desarrollar contra-heurísticos que actúen como correctivos cuando se detecta su presencia. Este trabajo, que puede hacerse de manera individual con la ayuda de textos especializados o de manera grupal con un coach o tutor financiero, produce resultados acumulativos que se consolidan con el tiempo y que tienen la ventaja adicional de transferirse a otras áreas de la vida donde los sesgos cognitivos también operan (Moreno & Pérez, 2024).

La Tabla 3 presenta una síntesis comparativa de las cinco herramientas descritas, sus mecanismos de acción y los estudios que las respaldan.

Tabla 3.

Herramientas de psicología financiera: mecanismo, evidencia y aplicabilidad

Herramienta	Mecanismo de acción	Evidencia de eficacia	Dificultad de implementación
Diario emocional	Autoconocimiento de patrones conductuales	Campos & Ríos (2024)	Baja (requiere constancia)
Protocolo preoperativo	Estructuración del proceso decisional	Fuentes & Pedraza (2020); Herrera et al. (2024)	Media
Visualización negativa	Inmunización ante la sorpresa negativa	Herrera et al. (2024)	Baja
Distanciamiento temporal	Prevención del "operar para recuperar"	Medina & Castro (2023)	Media (requiere disciplina)
Formación conductual reflexiva	Desarrollo de contra-heurísticos personalizados	Moreno & Pérez (2024)	Alta (proceso continuo)

Nota. Elaboración propia a partir de las fuentes citadas en la columna de evidencia.

La Tabla 3 responde directamente al cuarto objetivo específico de este trabajo, referido a sistematizar herramientas de psicología financiera con evidencia de eficacia. Se observa un patrón interesante: las herramientas con menor dificultad de implementación (diario emocional, visualización negativa) no son necesariamente las de menor impacto reportado, mientras que la

formación conductual reflexiva, pese a exigir el mayor esfuerzo sostenido, es la que promete efectos más duraderos por su naturaleza acumulativa. Esto sugiere que un programa de formación financiera integral debería combinar herramientas de bajo costo de implementación para resultados inmediatos con procesos de mayor exigencia orientados a un cambio más estructural en el perfil psicológico del inversionista.

5. Conclusiones

En conclusión, la brecha entre saber y hacer en el ámbito financiero no se cierra con más análisis técnico. Se cierra con trabajo psicológico. Los inversores que pierden dinero de manera sistemática raramente lo hacen por desconocimiento de los activos en los que invierten; lo hacen porque en los momentos críticos, cuando el mercado cae con violencia o cuando una racha de ganancias los llena de confianza su sistema emocional toma el mando y produce decisiones que su propio análisis racional no habría validado. Este trabajo ha documentado ese patrón desde múltiples ángulos y con evidencia empírica reciente del contexto latinoamericano.

Los sesgos cognitivos no son fallas morales ni señales de incapacidad intelectual; son el resultado de mecanismos cerebrales que evolucionaron para entornos muy distintos a los mercados financieros modernos. Reconocer eso es el primer paso para gestionarlos. El sesgo de confirmación, el exceso de confianza, el efecto manada, el anclaje y la aversión a las pérdidas operan de manera predecible, lo que significa que es posible anticiparlos y diseñar estructuras de decisión que reduzcan su influencia sin depender exclusivamente de la fuerza de voluntad en el momento crítico.

La inteligencia emocional ha demostrado ser un predictor significativo del desempeño financiero, tanto o más que el conocimiento técnico en determinados contextos. El hallazgo de Castillo y Bermúdez (2024), una diferencia del 23 % en rentabilidad entre el cuartil superior e inferior de regulación emocional, controlando por experiencia y conocimiento, no debería sorprender a nadie que haya pasado tiempo suficiente en los mercados. Lo que resulta más novedoso es la confirmación de que esa capacidad puede desarrollarse de manera deliberada, con herramientas concretas y medibles.

El perfil psicológico del inversionista no es un dato fijo. Es el resultado de hábitos, experiencias y marcos cognitivos que se construyen con el tiempo y que, con el trabajo adecuado, pueden modificarse. Esto tiene implicaciones directas para la educación financiera: no basta con enseñar análisis de estados financieros o lectura de gráficas de velas. Es necesario incorporar contenidos de psicología financiera, economía conductual y gestión emocional en los programas de formación, tanto a nivel universitario como en los espacios de capacitación continua que ofrecen las plataformas de inversión.

Queda pendiente una agenda de investigación empírica más amplia para el contexto latinoamericano. La mayoría de los estudios citados en este trabajo tienen muestras relativamente pequeñas y están circunscritos a Colombia. En este campo, se necesitan estudios comparativos entre países de la región, investigaciones longitudinales más extensas y estudios específicos sobre el comportamiento psicológico de los inversores en mercados de criptoactivos y plataformas fintech, que representan ya una porción significativa de la actividad inversora regional. El campo es fértil y la relevancia práctica de sus hallazgos para millones de personas que invierten sus ahorros en estos mercados es innegable.

A partir de lo anterior, se recomienda a las universidades y a las instituciones financieras de la región incorporar de manera explícita contenidos de psicología financiera dentro de sus programas de educación financiera y de formación de inversionistas, en lugar de limitarse a la enseñanza técnica del análisis de mercados. Para los futuros investigadores, queda abierta la posibilidad de diseñar y validar programas de intervención que integren las herramientas descritas en este trabajo, con el fin de medir su impacto real sobre la rentabilidad de los inversionistas latinoamericanos en estudios de seguimiento longitudinal.

Referencias

- Arango, M., & Cardona, D. (2024). Anclaje cognitivo y decisiones de cartera en inversores colombianos: un análisis conductual. *Revista Colombiana de Economía Aplicada*, 12(1), 45–67. <https://doi.org/10.17151/rcea.2024.12.1.3>
- Bermúdez, C., & Salazar, F. (2022). Redes sociales, comportamiento gregario y volatilidad de activos digitales en América Latina. *Cuadernos de Economía*, 41(87), 201–225. <https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v41n87.88212>
- Bustamante, J., & Linares, H. (2021). Finanzas conductuales y sesgos en la toma de decisiones de inversión: revisión teórica actualizada. *Revista de Ciencias Sociales (Venezuela)*, 27(3), 112–128.
- Campos, A., & Ríos, P. (2024). Disciplina técnica y fortaleza emocional como factores de éxito en traders latinoamericanos. *Pensamiento y Gestión*, 56, 89–115. <https://doi.org/10.14482/pege.56.1145.8>
- Castillo, R., & Bermúdez, S. (2024). Inteligencia emocional y rentabilidad en traders colombianos: estudio longitudinal de 18 meses. *Revista de Economía del Rosario*, 27(1), 33–60. <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/economia.a.12893>
- Delgado, N., & Quintero, M. (2023). Risk shifting emocional en inversionistas individuales: determinantes y consecuencias para el portafolio. *Innovar*, 33(89), 67–84. <https://doi.org/10.15446/innovar.v33n89.105123>
- European Securities and Markets Authority [ESMA]. (2018). ESMA agrees to prohibit binary options and restrict CFDs to protect retail investors. <https://www.esma.europa.eu/press->

news/esma-news/esma-agrees-prohibit-binary-options-and-restrict-cfds-protect-retail-investors

- Flores, K., & Acosta, R. (2022). Emociones y decisiones financieras en plataformas digitales de inversión: estudio con 280 usuarios colombianos. Tesis de Maestría, Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia.
- Fuentes, L., & Pedraza, C. (2020). Rituales preoperativos y visualización negativa como herramientas de psicología financiera en el trading. *Suma de Negocios*, 11(25), 140–155. <https://doi.org/10.14349/sumneg/2020.V11.N25.A5>
- García-Molina, A., Zuluaga, C., & Betancur, T. (2023). Pérdidas en traders minoristas de CFD y criptomonedas: factores conductuales y emocionales. *Lecturas de Economía*, 98, 9–41. <https://doi.org/10.17533/udea.le.n98a345823>
- Herrera, O., Medina, C., & Rincón, P. (2024). Planificación emocional y disciplina de trading: efectos sobre el desempeño de inversores privados en Colombia. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas*, 32(1), 77–98. <https://doi.org/10.18359/rfce.6234>
- Jiménez, A., & Ramos, B. (2023). Mindfulness financiero y reducción de sesgos cognitivos en operadores de bolsa: evidencia experimental. *Psicología desde el Caribe*, 40(2), 189–215. <https://doi.org/10.14482/psdc.40.2.986.54>
- Kahneman, D. (2021). Ruido: una falla en el juicio humano (O. Sibony & C. Sunstein, Coautores). Debate.
- López, G., Martínez, R., & Pineda, F. (2022). Efecto manada en criptoactivos durante períodos de alta volatilidad: evidencia para América Latina 2021–2022. *Eseconomía*, 17(57), 5–34. <https://doi.org/10.25009/ese.v17i57.2773>

- Medina, C., & Castro, J. (2023). Heurísticos y sesgos en las decisiones de portafolio de inversionistas individuales colombianos. Tesis Doctoral, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- Montoya, S., & Herrera, D. (2021). Percepción subjetiva del riesgo financiero: historia personal y formación de creencias en inversores latinoamericanos. *Civilizar: Ciencias Sociales y Humanas*, 21(41), 25–44. <https://doi.org/10.22518/jour.ccsch/2021.2a03>
- Moreno, C., & Pérez, L. (2024). Psicología financiera como competencia nuclear del inversionista del siglo XXI: revisión sistemática 2019–2024. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, 20(38), 1–20. <https://doi.org/10.18270/cuaderlam.v20i38.4310>
- Navarro, F., & Jiménez, C. (2021). Sesgo de confirmación y análisis bursátil: cómo los inversores seleccionan y ponderan la información. *Revista Finanzas y Política Económica*, 13(2), 389–416. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v13.n2.2021.3411>
- Orozco, D., & Sánchez, P. (2024). Aversión a las pérdidas y comportamiento de mantenimiento de posiciones perdedoras en el mercado accionario colombiano. *Desarrollo Gerencial*, 16(1), e428. <https://doi.org/10.17081/dege.16.1.6428>
- Parra, L., & Vega, M. (2022). Perfiles psicológicos del inversionista latinoamericano: estudio mixto con plataformas de inversión digital. Tesis de Maestría, Universidad EAFIT, Medellín, Colombia.

- Ramírez, J., & Torres, G. (2022). Miedo, codicia y retorno: revisión de la relación entre emociones y desempeño financiero en el contexto latinoamericano. *Contaduría y Administración*, 67(3), 1–28. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2022.3096>
- Restrepo, A., & Morales, C. (2023). Exceso de confianza y frecuencia de operaciones en inversores colombianos jóvenes: implicaciones para la educación financiera. *Ad-minister*, 42, 31–58. <https://doi.org/10.17230/ad-minister.42.2>
- Rueda, T., & Gómez, E. (2023). Adaptación del modelo Bar-On de inteligencia emocional al contexto de las decisiones financieras en América Latina. *Psychologia: Avances de la Disciplina*, 17(1), 55–75. <https://doi.org/10.21500/19002386.5988>
- Suárez, M., & Valencia, R. (2022). Inteligencia emocional y toma de decisiones financieras: revisión integrativa de la literatura reciente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 27(97), 215–234. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.27.97.15>
- Villarreal, C., & Medina, A. (2023). Neurociencia y comportamiento financiero: activación emocional ante fluctuaciones de precio en traders noveles. *Psicoperspectivas: Individuo y Sociedad*, 22(1), 1–14. <https://doi.org/10.5027/psicoperspectivas-vol22-issue1-fulltext-2887>