

Inteligencia emocional y psicología aplicada al trading

Corporación Universitaria Remington.

Facultad de Ciencias Empresariales

Administración de Empresas

Leonardo Diaz Torres

Tutor Oscar Arley Meneses Zapata

Opción de Trabajo de grado Seminario Trading como emprendimiento y mercados financieros
digitales.

2026

Agradecimientos

En primer lugar, agradezco a Dios quien me ha dado la fortaleza en todo momento, a la universidad Uniremington, al cumplir mis expectativas brindándome un espacio y herramientas necesarias para culminar esta etapa de mi formación profesional.

Tabla de Contenidos

Resumen.....	4
Palabras clave.....	5
Problemática Abordada.....	6
Objetivos	9
Objetivo General	9
Objetivos Específicos.....	9
Metodología	10
Resultados.....	11
Inteligencia emocional y psicología aplicada al comercio de comprar y vender activos financieros.....	11
Figuras y tablas	19
Conclusiones	22
Referencias.....	24

Resumen

El presente Trabajo de Grado se enfoca en un análisis cualitativo sobre la convergencia entre la psicología aplicada y los mercados financieros, teniendo como objetivo principal profundizar en el factor de la Inteligencia emocional, esto como toma de decisiones a los trader así regular mejor el riesgo.

En el paso de los tiempos el análisis de los mercados se ha centrado en modelos matemáticos y técnicos, sin embargo, la evidencia demuestra que el factor humano y la gestión psicológica son determinantes en la permanencia y rentabilidad a largo plazo en esta disciplina.

A través de una metodología de investigación documental y descriptiva, la investigación se fundamentó principalmente en la obra Trading en la Zona de Mark Douglas, se analizaron los principales sesgos cognitivos y conductuales que afectan a los operadores tales como la tolerancia baja a la pérdida, la sobreconfianza y el efecto manada, en conjunto con los pilares de la Inteligencia Emocional propuestos por la psicología, autoconocimiento, la autorregulación y la motivación.

Los resultados de la investigación sobre el libro permiten estructurar un marco teórico y práctico que demuestra cómo el desarrollo de competencias emocionales disminuye la ejecución de operaciones impulsivas y optimiza el cumplimiento estricto de los planes de gestión de riesgo. Por ende, se concluye que la Inteligencia Emocional no es solo un complemento teórico, sino una ventaja estadística y una herramienta operativa necesaria en la psicología aplicada al trading, transformando la gestión del estrés y la incertidumbre en pilares fuertes de mejor análisis y toma de decisiones.

Palabras clave

Palabras clave: Inteligencia emocional, psicología del trading, sesgos cognitivos, mercados financieros, gestión del riesgo.

Problemática abordada en la práctica o pasantía

En el entorno financiero, la toma de decisiones en los mercados bursátiles ha sido analizada tradicionalmente desde una perspectiva estrictamente técnico-matemática y cuantitativa. Aun así, la evidencia científica y la práctica operativa demuestran que el desempeño de un trader no depende exclusivamente de la calidad de sus herramientas estadísticas o del diseño de sus sistemas de análisis de precios.

La literatura académica en el campo de las finanzas conductuales, explican por qué las personas inteligentes y exitosas siguen tomando decisiones financieras basadas en las emociones. Este campo de estudio, que combina psicología y economía, explora cómo los factores emocionales, los sesgos cognitivos y los atajos psicológicos influyen en los inversores, el comportamiento del mercado y los resultados financieros. Analiza cómo se comportan las personas con el dinero, especialmente en situaciones de estrés o incertidumbre. Las finanzas tradicionales parten de la premisa de que los inversores procesan toda la información disponible y actúan lógicamente en función de ella. Las finanzas conductuales, en cambio, sugieren que las emociones, los atajos mentales y la experiencia personal suelen ser los factores que impulsan las decisiones. Los investigadores Daniel Kahneman y Amos Tversky formalizaron esta idea mediante la teoría de las perspectivas, que posteriormente le valió a Kahneman el Premio Nobel de Economía. Su trabajo demostró que las personas evalúan los resultados en relación con un punto de referencia, en lugar de con la riqueza absoluta. (shpfinancial, 2026)

- Las finanzas conductuales estudian cómo se comportan realmente las personas con el dinero, en lugar de como deberían hacerlo.
- Las decisiones emocionales aumentan con la complejidad financiera.

- La mayoría de los errores financieros provienen de patrones de pensamiento predecibles, más que de una falta de inteligencia.
- Las emociones a corto plazo suelen entrar en conflicto con los objetivos financieros a largo plazo.
- La estructura y la planificación reducen la influencia de la toma de decisiones emocionales.

Esta compleja dinámica del entorno constituyó la problemática central abordada durante el desarrollo de este trabajo se identificó una situación crítica, la incapacidad sistemática de los operadores para ajustarse con disciplina a sus propios planes de gestión del riesgo en momentos de alta volatilidad y entrar en un estado de emociones que sesgan la toma de decisiones. ante escenarios de pérdidas consecutivas o de ganancias aceleradas emerjan respuestas psicológicas automáticas no reguladas. esto se traduce en conductas altamente nocivas como la realizar más operaciones distintas a la de nuestro plan de trading. facilitada por el libre acceso, la ejecución de operaciones por venganza contra el mercado para recuperar capital apalancado de forma rápida, o la parálisis por análisis ante la sobrecarga de datos, todas ellas detonadas por emociones primarias como el miedo al fracaso, la codicia y la frustración.

Desde el punto de vista teórico, esta problemática se fundamenta en la falta de desarrollo de competencias asociadas a la Inteligencia Emocional en entornos de alta presión. Como señalan los modelos contemporáneos de la psicología aplicada como el propuesto por Daniel Goleman, el desconocimiento de los propios estados emocionales e impulsos impide activar maneras eficaces de autorregulación. (shpfinancial, 2026)

Por ende, el problema que se pretendió mitigar y resolver a través de este trabajo no se limitó a un diagnóstico superficial de las pérdidas financieras, sino que este profundiza en la raíz

psicológica del comportamiento del trader, utilizando la psicología aplicada como una herramienta metodológica, tomando como referencia el libro trading en la zona de Mark Douglas, Publicado en el año 2000, este libro es considerado la "biblia" de la psicología del trading.

¿De qué manera el desarrollo de habilidades de inteligencia emocional influye en el control de los sesgos cognitivos y en la consistencia de los resultados financieros de los traders independientes?

Objetivos

Objetivo General

Analizar el impacto de la inteligencia emocional sobre la rentabilidad y la disciplina operativa en la toma de decisiones financieras del Trading, dando un aporte de las finanzas conductuales y de la inteligencia emocional.

Objetivos Específicos

Determinar la influencia del autocontrol y la tolerancia a la frustración en el cumplimiento estricto del plan de gestión de riesgo y la aceptación de pérdidas controladas.

Identificar los principales factores de riesgo emocional y barreras psicológicas (como el miedo a la pérdida, la codicia y la necesidad de tener razón) descritos por Mark Douglas.

Mostrar los principios prácticos o pautas de comportamiento fundamentada en la mentalidad probabilística de Douglas, que sirva como herramienta de gestión emocional para que los operadores logren mantener un estado mental de fluidez durante la ejecución de sus estrategias de mercado.

Metodología

La presente investigación se realiza bajo un enfoque cualitativo de diseño documental bibliográfico. Con el fin de abordar la experiencia humana, la percepción del riesgo y la mentalidad probabilística en el ámbito financiero.

El objetivo de esta metodología es analizar y comprender los mecanismos de gestión emocional y la aplicación de los principios de la psicología del trading en operadores financieros, tomando como eje analítico el contenido de la obra Trading en la Zona de Mark Douglas, en articulación con literatura complementaria sobre inteligencia emocional y psicología conductual.

La fuente primaria de análisis es la obra Trading en la Zona Mark Douglas. Como fuentes secundarias se seleccionaron de manera sistemática libros, artículos científicos y documentos académicos especializados en psicología cognitiva, inteligencia emocional aplicada y finanzas conductuales.

Se empleará el análisis documental y el fichaje bibliográfico para registrar, clasificar y contrastar los postulados teóricos del autor con los modelos contemporáneos de la psicología del comportamiento ante el riesgo.

Se utilizará el análisis de contenido temático. El cual permitirá codificar el texto original en categorías claves como lo son sesgo de aversión a la pérdida, pensamiento probabilístico, autoaceptación del riesgo y consistencia operativa, facilitando la extracción de principios aplicables para el desarrollo de una mentalidad estricta de trading.

Resultados.

Inteligencia Emocional y psicología aplicada al comercio de comprar y vender activos financieros.

Este Trabajo esta como foco el manejo de emociones, la forma de cómo actúa nuestro cerebro a la hora de entrar a operar, lo cual se usó como fuente el libro Trading en la zona de Mark Douglas el cual nos habla que el análisis técnico o fundamental solo representa el 20% del éxito y el 80% restante es un enfoque mental (Douglas, 2009).

Lo cual lograr ser consciente de esa diferencia y trabajar en ello por tener una muy buena inteligencia emocional, lograra que el análisis o plan de trading que tengamos sea mejor y así tomar una mejor decisión.

En el libro Douglas comienza explicando una paradoja, que muchos trader pasan años perfeccionando metodologías técnicas imbatibles, pero siguen perdiendo dinero o devolviendo sus ganancias al mercado. Esto ocurre por la brecha psicológica.

Como bien el ser humano está programado para buscar certezas y evitar la pérdida. En la vida cotidiana, analizar más posibilidades nos da más control. En el trading, por más que se analice, nunca se podrá controlar lo que harán los demás participantes, así como el movimiento del mercado.

No podemos ver al mercado como nuestro enemigo ya que es un entorno neutro que solo refleja el movimiento del mercado, lo cual no te ataca ni te premia, es el trader quien proyecta sus propios miedos, traumas y expectativas en el gráfico frente a situaciones vividas.

Los Cuatro Miedos Primordiales del Trader

Según el autor en el libro, la mayoría de los errores operativos como lo es sobreoperar, mover el stop loss, cerrar antes de tiempo estos nacen de cuatro miedos básicos del subconsciente:

Miedo a equivocarnos, Tomar una pérdida se puede interpretar erróneamente como un fracaso personal o falta de inteligencia, hacia la decisión que se tomó a la hora de hacer una compra o venta en el mercado.

Miedo a perder dinero este miedo hace que nosotros como traders a la hora de operar retenga operaciones ya con pérdida, manteniendo una esperanza que el precio regrese, lo que nos ocasiona que trasformemos una perdida pequeña en una muy catastrófica que afectaría nuestro capital.

Miedo a perderse una oportunidad, este miedo conduce a entrar tarde al mercado de una forma impulsiva, persiguiendo el precio sin una estrategia clara, lo cual sesga la realidad y vemos entradas en momentos de alta incertidumbre.

Miedo a dejar dinero sobre la mesa, lo que provoca que cerremos operaciones positivas de manera prematura por el temor que el mercado cambie, esto arruina la relación riesgo beneficio que se tiene al tener un plan estratégico.

La Mentalidad Probabilística

Los traders consistentes piensan de manera completamente diferente a los novatos, ellos piensan en probabilidades, como por ejemplo igual que los dueños de un casino, Un casino sabe que, en una sola mano de Blackjack o un giro de la ruleta, el resultado es completamente aleatorio y pueden perder dinero. Sin embargo, están con absoluta certeza que, tras una serie de 1,000 jugadas, la ventaja matemática estará a su favor y saldrán rentables.

En el libro menciona las 5 verdades fundamentales:

1. Cualquier cosa puede suceder, no se necesita saber que pasara después para ganar dinero.
2. No necesitamos saber que va pasar después para ganar dinero
3. Hay una distribución aleatoria entre operaciones ganadoras o perdedoras para cualquier conjunto de variables que definen un patrón.
4. Un patrón, no es más que la indicación de una mayor probabilidad de que ocurra una cosa u otra, ya que lo que se busca es poder predecir la dirección del mercado de una forma más efectiva, pero siempre será una probabilidad.
5. Cada momento del mercado es único, lo que nos lleva a aprender de cada entrada.

Si aceptamos esas verdades podemos dejar de frustrarnos cuando una operación sale negativa.

Logramos el control de entender que es simplemente un costo operativo, una variable estadística esperada en tu serie de operaciones.

El Concepto de "La Zona" lo que podemos entender como un Estado de Flujo.

Según el libro, al entrar en "La Zona" significa operar en un estado mental libre de resistencia, miedo o euforia al resultado. Sin expectativas rígidas cuando se entra a una operación esperando que tenga que subir por que el análisis es perfecto se está condenado a sufrir si baja. Entrar en la zona, es aceptar que el mercado hará lo que quiera (Douglas, 2009).

Lograr operar en el presente, esto no arrastra el trauma de la operación anterior, si la última entrada fue negativa, la mente subcontinente tiende a ver el grafico actual con miedo, pero si entramos en la zona se logra entender que la operación actual no tiene nada que ver con la anterior.

Ausencia de euforia, esta asimila como la anterior, quiere decir que al tener una racha ganadora se crea una falsa sensación de orgullo que lleva a saltarnos el plan de trading o estrategia ya planteada afectando la gestión del riesgo.

El Ejercicio de las 20 Operaciones, El Camino a la Consistencia

Mark Douglas en su libro propone un ejercicio práctico estricto para reprogramar la mente del trader:

1. Define tu ventaja (Set-up): Elige un patrón técnico exacto, con reglas rígidas de entrada, stop loss que es el (riesgo máximo) y take profit (salida en ganancias).
2. El Compromiso: Debes ejecutar exactamente 20 operaciones consecutivas basándote únicamente en ese patrón, no diarias, puede ser una o dos diarias, teniendo presente nuestro plan de trading.
3. Reglas estrictas del ejercicio:

No se puede modificar el stop loss una vez puesto.

No se puede cerrar antes de tiempo por intuición o miedo.

No se puede saltarte ninguna señal que dé el sistema.

El fin de este ejercicio no es volverse rico en 20 operaciones, sino demostrarle al cerebro que tu sistema funciona a nivel estadístico si dejamos de interferir emocionalmente en él. Al terminar este ejercicio, evaluamos el resultado neto de la serie, no de las 20 entradas individuales.

Este eje es una forma directa contra la sobreexposición al riesgo o sobreapalancamiento.

El error de arriesgar más de la cuenta ocurre muy frecuente cuando el operador ve un patrón que le genera un presentimiento de alta certeza y decide, de forma impulsiva, aumentar el lotaje. Al obligar al trader a fijar el tamaño de la posición de manera idéntica para las 20 operaciones antes de empezar, se le quita el poder de decisión al ego emocional en el momento de ejecutar. El operador aprende a aceptar que ningún trader individual merece arriesgar más capital que otro, porque el resultado de ese trader específico es completamente impredecible.

Para cerrar la transformación de la mentalidad, Douglas exige adoptar unas creencias como verdades absolutas:

- Identificar objetivamente las ventajas: Sé exactamente cuándo entrar.
- Predefino el riesgo de cada operación: Sé exactamente cuánto voy a perder antes de apretar el botón.
- Aceptar el riesgo por completo: O bien estoy dispuesto a dejar ir ese dinero si toca el stop, o no entro.
- Actúo sobre mis ventajas sin reserva ni duda: No vacilo cuando el sistema me da la señal.
- Me pago a mí mismo a medida que el mercado pone dinero a mi disposición: Tomo ganancias de forma sistemática.
- Monitoreo continuamente mi susceptibilidad a cometer errores: Autoobservación consciente para frenar la euforia o la frustración de una pérdida o ganancia.
- Comprendo la necesidad absoluta de estos principios de consistencia organizada: Y, por ende, nunca los fallo.

Con base en este trabajo de investigación, en el tema de Inteligencia Emocional y psicología aplicada al Trading comparto puntos clave muy importantes de ver el trading como negocio tomando algunos referentes del libro escrito por el venezolano Alfredo José Chaumer Herrera, en él nos expresa que quitarle el mito, la fantasía o la falsa creencia a la idea de que se puede ganar mucho dinero de forma rápida, sin esfuerzo y sin riesgos. Como bien el marketing han pintado el trading como un camino rápido hacia la riqueza, playas y autos de lujo. El libro plantea que el trading es una de las profesiones más difíciles del mundo y requiere el mismo o aun mayor nivel de estudio y preparación que una carrera de medicina o ingeniería (Chaumer, 2020).

El libro también nos da una perspectiva de si estamos haciendo trading de forma de negocio o un hacerlo como un casino, ya que, si se hace desde la improvisación operar por corazonadas, llegar a buscar Venganza tras una perdida, al no tener un plan y solo querer sentir adrenalina del acierto rápido, esto nos llevara inevitable a la quiebra.

Al ver esta profesión como un negocio con mucho profesionalismo nos hace ver cada operación como un gasto operativo regulado, gestionar el capital, registrarlas métricas y aceptar la incertidumbre como parte de la estadística del negocio.

La intención es que el lector desarrolle una percepción propia del trading. Explorar los errores psicológicos y conceptuales más comunes como lo son sesgos cognitivos, miedo a perder y codicia, es más estratégico tener acciones concretas para superar las rachas negativas a través de la aceptación del riesgo y el análisis de la propia conducta de las personas desde un análisis psicológico.

Con relación a todos los temas mencionado con anterioridad y aplicados al trading de la vida real dejo estos ejemplos de un buen manejo de inteligencia emocional y herramientas para poner en práctica.

Trader con Baja Inteligencia emocional entra en pánico y shock. En lugar de cerrar de inmediato la operación asumiendo una pérdida pequeña por el error, se congela y reza para que el mercado se mueva a su favor y lo salve.

Resultado real, el mercado se mueve en su contra y quema la cuenta por un error de acción.

El "Drawdown" Emocional Automatizado, este proceso es configurar la plataforma de trading como por ejemplo MetaTrader o NinjaTrader a través de un script para que bloquee los servidores del usuario de forma irreversible si la pérdida diaria supera un porcentaje límite. Así, la tecnología suple la falta de autorregulación temporal del trader.

Indicadores de Estado Pre-Market, hace que tableros de control de hábitos donde el trader debe marcar obligatoriamente si durmió bien, si hizo ejercicio y si su nivel de estrés es bajo antes de que el bróker le permita abrir operaciones.

Al estudiar la psicología del trading a través de los dos autores nos permite entender que no existe una única ruta para dominar la mente en los mercados financieros. Mark Douglas nos ofrece las herramientas para combatir la incertidumbre, transformando la forma de ser irracional, en pensadores probabilísticos capaces de soportar la aleatoriedad sin sufrir daños emocionales.

Alfredo José Chaumer, por su parte, genera un aporte que mejora la fuerza organizativa necesaria para que la mente no dependa solo de su fuerza de voluntad, sino de un sistema de negocio robusto, medible y profesional. (Chaumer, 2020).

Para un trader en formación, la clave del éxito no radica en elegir que es mejor, sino en lograr una síntesis adoptar la mentalidad libre de miedos que propone Douglas, pero ejecutándola dentro de la estricta estructura empresarial que exige Chaumer. Esto fortaleciendo nuestra inteligencia emocional y toma de decisiones ya que todos los trader nuevos que ingresen en esta

actividad, el mercado no perdona, sin importar si se falla por falta de paz mental o por falta de administración.

Figuras y tablas

Tabla 1

Cuadro comparativo de dos autores con base en sus libros frente a la psicología del trading

Criterio	Mark Douglas (Trading en la Zona)	Alfredo José Chaumer (El trading como negocio)
Enfoque Principal	Psicológico e Individual. Se centra en la mente del trader, las creencias y los miedos personales.	Sociológico y Estructural. Se centra en ver el trading como una empresa y en desmontar la narrativa social del mercado.
Tratamiento del Riesgo	Como una aceptación de la incertidumbre. El riesgo se gestiona asumiendo que cada operación tiene un resultado aleatorio.	Como un costo operativo. El riesgo y las pérdidas son parte del inventario o los "gastos fijos" de cualquier negocio convencional.
El Gran Saboteador	Los sesgos y traumas del pasado. El miedo a perder, la	El "marketing esperanzador". Las falsas expectativas creadas por

	necesidad de tener razón y la falta de pensamiento probabilístico.	el entorno social y las redes sociales que alejan al trader de la realidad operativa.
Objetivo Mental	Lograr la "Zona": un estado mental libre de miedo o euforia donde se fluye con el mercado.	Desarrollar un "proceso reflexivo" y pragmático para alcanzar una consistencia estructurada y real.

Nota. Elaboración propia

Tabla 2

Principios claves trading en la zona

Categoría Principal	Subcategorías de Análisis	Indicadores Cualitativos a buscar
1. Mentalidad Probabilística	Aceptación del riesgo. Incertidumbre del resultado único.	¿Entiende el trader que cualquier operación puede fallar sin que signifique que su estrategia sea mala?
2. Las 4 Libertades/Miedos del Trader	Miedo a equivocarse. Miedo a perder dinero. Miedo a perderse una oportunidad	Identificación de bloqueos psicológicos al momento de ejecutar o cerrar un trade.

	(FOMO). Miedo a dejar dinero en la mesa.	
3. La Zona (Estado de Flujo)	Operar en el presente. Ausencia de euforia o frustración.	Capacidad del trader para ejecutar operaciones sin resistencia mental, fluyendo con la acción del precio.
4. Auto-responsabilidad	Proyección de culpa al mercado. Asunción de resultados.	¿El trader culpa a las noticias/algoritmos o asume que él es el único responsable de sus decisiones?

Nota. Elaboración Propia

Conclusiones

El trading se debe de estudiar y trabajar de la mano con la parte psicológica, manejo de emociones ya que cuando se inicia en esta actividad, si creemos que será solo análisis de gráficos o noticias, que siendo si importante, al no tener control de las emociones, nos genera sesgos mentales que afectaran el resultado y por ende nuestro capital. Lograr profundizar en la psicología e inteligencia emocional del trading se logrará tener un mejor análisis y por ende un mejor desarrollo de nuestro plan de trading

Fluir con el mercado, "La zona" es un estado mental donde operamos sin miedo, sin euforia, sin avaricia y sin arrepentimiento. Este es el punto donde ejecutamos las reglas de forma mecánica y fluida, (nuestro plan de Trading) aceptando el riesgo. Lo que debemos aceptar y reconocer que el mercado es un escenario impersonal sin sesgos hacia el operador.

Desconexión total entre ganar y perder , lo que quiero decir que para un trader aficionado una racha de pérdidas daña su auto estima y lo hace sentir como un fracasado, lograr estar en la zona, nos ayuda a que una perdida se vulva simplemente un costo operativo del negocio , igual que la renta o pago de la luz de un local.

El mercado es un entorno de incertidumbre , la mayoría de personas que hacen trading pierden por que intentan adivinar que hará el mercado ya que este es un flujo constante de variables impredecibles. Aceptar que no se sabe que pasara en la proxima operación es el primer paso par operar sin miedo. Para ser rentable se debe dejar de ser un apostador y convertirnos en un administrador de riesgos. Un negocio tradicional calcula sus costos fijos, sus inventarios y sus pérdidas estimadas; en el trading, tus pérdidas controladas son simplemente el "costo de producción" de tu empresa.

La mentalidad probabilística no es un concepto meramente teórico, sino una herramienta operativa y de gestión emocional de alto impacto. Al transformar las pautas de comportamiento del operador y basarlas en la aceptación absoluta de la incertidumbre, se logra desactivar el mecanismo de defensa biológico que genera el miedo y la codicia. Estos principios prácticos permiten que el trader desvincule su autoestima del resultado de una operación individual, entendiendo que el éxito radica en la consistencia de una muestra estadística a largo plazo. La asimilación de estas reglas de conducta es lo que abre las puertas al estado mental de fluidez, un nivel de ejecución donde el operador no lucha contra el mercado ni contra sus propias emociones, al poder trabajar en nuestros sesgos cognitivos fortalecemos nuestra inteligencia emocional realizando trading de forma objetiva y disciplinada con el movimiento del precio.

Referencias

- Chaumer, A. J. (2020). *Trading como negocio*. Epicnook.
- Douglas, M. (2009). *Trading en la zona*. La Coruña: Netbiblo.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- shpfinancial (2026, 10 febrero). Behavioral finance: the psychology that influences outcomes. *SHP Financial*. <https://shpfinancial.com/behavioral-finance-psychology-influences-finance/>

