

# Forbes Funds

NADA PERSONAL, SÓLO NEGOCIOS



5,95€



SpainMedia.®

NÚM.  
01  
NOV.  
2021

“La única forma segura de doblar tu dinero es plegarlo por la mitad y guardarlo en el bolsillo”. Kin Hubbard

## ESPECIAL FONDOS DE INVERSIÓN 2021

# LA VERDAD DEL PORQUÉ NO ERES RICO

LAS TRAMPAS QUE NOS PONE EL CEREBRO CON EL DINERO NO SON POCAS. ESO DICE EL 'NEUROMARKETING', MÁS VALE SABER GESTIONAR LAS PÉRDIDAS QUE CORRER TRAS LA PASTA

**S**ubestimar el inconsciente puede salir muy caro. Por el contrario, Ray Dalio, Warren Buffett y, ahora, el propio Bank Of America conocen su poder. De hecho, la entidad señala en su último informe a la Inteligencia Artificial Emocional (EAI), también conocida como Computación Afectiva o Computación Cognitiva, como una de las tecnologías que revolucionarán en breve nuestro mundo. Que haya estimado un mercado de 284.000 millones de dólares en 2028 para este sector, no es casualidad.

Y el *neuromarketing* lo sabe: el 90% de las decisiones que tomamos son emocionales. Pero, ¿bastaría entonces con reflexionar racionalmente para dar con la elección de inversión acertada? No es tan sencillo.

Aunque pueda parecer contraintuitivo un titular como el de esta página, según los expertos, no es lo que sabes, sino lo que crees que sabes lo que impide que los retornos de tus inversiones sean los que te gustaría.

Entonces ¿qué pasaría si crees que sabes que no eres rico? *Voilà*. Bienvenido a la matriz de las creencias.

## Química y finanzas

“Me resulta bastante curioso que las empresas se vean más interesadas en aprender de sesgos cognitivos para mejorar sus productos, *marketing* y procesos de ventas, pero aún no sean capaces de reconocer la importancia que esto tiene sobre sus propios procesos financieros y la mejora en la toma de decisiones sobre sus inversiones”, afirma la especialista en neurofinanzas Joselyn Quintero.

Para esta experta –quien desempeña su labor ayudando a personas a tomar decisiones financieras conscientes en entornos de riesgos e incertidumbre– el dinero es un reflejo de lo humano y entender la neuroquímica personal es más importante que tener toda la información sobre la mesa. La mayor

crisis financiera del ser humano no está en su bolsillo ni en su país, sino en su mente, observa. “No es más que hacer cambios de paradigmas en nuestros pensamientos para sentir el mundo diferente. Desde ese órgano gestionamos la misma situación de siempre con una carga bioquímica distinta a la acostumbrada. Es un nuevo esquema interno que nos lleva a nuevos resultados”.

## Una adicción como cualquier otra

Un buen ejemplo es la creencia generalizada sobre lo que es el dinero. *A priori* parece que todos lo tenemos claro: mayoría de las cosas valiosas no se pueden comprar con dinero. Sin embargo, cuando revisamos el concepto a través de las nuevas disciplinas financieras la cosa cambia. Según han comprobado las finanzas conductuales, el dinero es un modificador de la conducta social humana y para las neurofinanzas es un estimulante de dopamina, que produce euforia y puede llegar a generar comportamientos adictivos, como el azúcar y la cocaína.

Para muestra un botón. Según afirman los estudios con resonancia magnética a los que hace alusión, entre otros, el catedrático de Finanzas e Inversiones de la Universidad de Cardiff, Arman Eshraghi, ganar 100 dólares puede hacer que muchas personas se sientan felices, pero perder la misma cantidad puede provocar una emoción incluso más intensa que esa alegría. “Las pérdidas desencadenan una mayor actividad en las áreas del cerebro asociadas con emociones negativas que las que generan ganancias equivalentes en los centros de placer”.

Así, según esta disciplina, la capacidad de relacionarnos sanamente con el dinero comienza con una consciencia de satisfac-

ción de las necesidades más básicas, ya que la ausencia de estas son las que disparan en la mente humana los mecanismos de supervivencia que luego nos llevan a tomar decisiones desesperadas sin ser conscientes.

## Ser rico no es lo que parece

“En un mundo donde todos piensan en función de una libertad financiera, el primer paso, y el más importante, es definir nuestros niveles de seguridad financiera, entendiéndolo como la cantidad mínima de dinero que requerimos para dormir tranquilos”, afirma Quintero. Un consejo muy extendido en el ámbito de las finanzas personales es que aprendamos a vivir con la mitad de lo que ganamos. Sin embargo, en cuanto se escarba en la forma de pensar, “la gran mayoría percibe esto como ganar el doble para seguir gastando igual”. Pero no es lo mismo: la primera requiere de disciplina en los estilos de vida, porque “la cantidad es irrelevante cuando la esencia del gestor está desbalanceada, desbocada y descontrolada. Algo que en las finanzas tradicionales no se tomaba en cuenta”.

De esta manera, el principal problema en la relación con el dinero, y que provoca que la neuroquímica personal afecte a la toma de decisiones, es la confusión de conceptos (significantes) alrededor de lo que es ser rico. ¿Y qué es? “La intención de la mayoría de quienes interactúan en el sistema financiero. Pero confundimos ser rico con: ser millonario, ser próspero, ser abundante y ser financieramente inteligente”, matiza. Al hacer sinónimos estos conceptos, entramos en un terreno gris donde el dinero es el norte. Un ejemplo en el mundo de las inversiones es el enfoque en la rentabilidad económica, “cuando, en realidad, la esencia de las finanzas es la gestión del riesgo. Es decir, aprender a manejar las pérdidas, no a perseguir las ganancias”.

## Hackeando el sistema

Los inversores exitosos tienen un esquema de pensamiento, sentimiento y comportamiento muy diferente al de las masas. No sólo en relación con el concepto de dinero, sino que también han sabido esquivar los ses-

**EL GRAN PROBLEMA EN LA RELACIÓN CON EL DINERO ES CONFUNDIR SER RICO CON SER MILLONARIO, SER PRÓSPERO, ABUNDANTE...**



gos cognitivos (en la actualidad se identifican más de 200) que se inmiscuyen en la toma de decisiones sin que seamos conscientes de ellos. Según explica Quintero, “se requeriría mucha carga cognitiva en estar pendientes para no caer en el error. Pero la identificación de los sesgos y la creación de estrategias nos iría muy bien para reducir su impacto”.

### **Humildad y pocas prisas**

Para evitar moverse en terrenos resbaladizos, Quintero deja cuatro recomendaciones: La primera, evitar tomar decisiones en menos de 48 horas. Cuando entendemos que parte de nuestras decisiones provienen de un sistema que actúa por defecto y que su mayor fortaleza es la rapidez, entonces el primer paso sería atrasar las decisiones hasta que hayamos logrado cierto nivel de racionalidad.

En el caso de las inversiones, esto implica tener una estrategia a mediano y largo plazo, de forma tal que las volatilidades del día a día no requieran nuestra atención ni mucho menos una toma de decisiones inmediata.

Desarrollar una actitud ante nuestras propias decisiones, es otro consejo. Tras demostrarse que los seres humanos tenemos racionalidad limitada, sabemos que en momento de decidir estamos influidos por emociones, preferencias, memorias y cultura. No se trata de vivir con baja autoestima, sino de tener pensamiento crítico hacia nosotros mismos.

Abrir espacios donde existan pensamientos divergentes. Con frecuencia escuchamos para responder, no para comprender ni mucho menos aprender. Partir de nuestra visión limitada del mundo puede tener más amplitud

si tan sólo decidimos estar en espacios donde las personas piensen diferente, sin necesidad de debatir, responder o imponer un punto de vista. Se trata de alcanzar una postura lo más objetiva posible para poder diferenciar todas las posturas, las propias y las ajenas.

Por último, involucrar amigos, colegas y conocidos en nuestros procesos de tomar decisiones. La influencia de las masas tiene un enorme poder sobre nuestras preferencias. Por esta razón, aconseja llegar a acuerdos con allegados creando lo que se conoce como Contratos de Ulises, que son acuerdos donde se cede a un tercero el poder de actuar de forma racional ante tu emocionalidad. Pueden ser desde dejar la tarjeta de crédito en manos de los padres a pedir al mejor amigo que cambie la clave de nuestra cuenta de inversión para evitar entrar. ●