

Módulo 1. Personalidad financiera y comportamiento: diferentes estilos económicos en el deporte

Este primer curso del certificado Gestión de patrimonios en el deporte se centrará en el aspecto vital de la planificación patrimonial en el deporte; el primer paso, y posiblemente el más importante, en cualquier plan de acción de gestión patrimonial. En el primer módulo del curso, discutiremos la personalidad financiera y el comportamiento, así como los diferentes estilos económicos que existen tanto en el deporte como fuera de él. Luego pasaremos a centrarnos en la planificación de patrimonios e inversión en el módulo dos, en el que cubriremos las diferentes estrategias de inversión en el deporte. En el módulo tres, nos centraremos en los principios de inversión y, en particular, en comprender completamente los riesgos y el retorno de la inversión en el deporte. Por último, en el módulo cuatro, exploraremos los pilares de inversión, que representan los principales componentes de la gestión patrimonial en el deporte.

Unidad 1.1

En este módulo, presentaremos y examinaremos en detalle aspectos vitales de la gestión patrimonial: las personalidades financieras y el comportamiento. En nuestro análisis, cubriremos qué es una personalidad financiera y los principales factores que la influyen. Luego, exploraremos cada uno de estos factores en detalle. Por lo tanto, hablaremos sobre los perfiles de riesgo financiero y los tres pilares de riesgo sobre los que se construyen. Desde esta perspectiva, analizaremos a propietarios de clubes de fútbol que han invertido su riqueza en el deporte para permitirnos ilustrar y comprender mejor cuáles son sus perfiles de riesgo financiero. Además, abordaremos el tema clave de las emociones y su efecto en la gestión patrimonial. Analizaremos esta influencia y los factores de comportamiento más comunes que impactan en nuestra toma de decisiones. Lo haremos mediante ejemplos notables de éxito y fracaso de la gestión patrimonial de atletas. Luego, discutiremos lo que los psicólogos llaman estilos económicos, que representan nuestras motivaciones emocionales en relación con el dinero. Este aspecto se vuelve particularmente importante cuando se observa la cantidad significativa de gestión patrimonial poco exitosa dentro del deporte, con la mayoría de los atletas profesionales, por ejemplo, declarándose en bancarrota poco después de retirarse. Finalmente, se explorará la predisposición a la planificación que, a través del análisis de ejemplos predominantemente exitosos de gestión patrimonial en el deporte, se puede ilustrar su papel vital en la gestión patrimonial en este y otros ámbitos.



Unidad 1.2 Personalidad financiera

Aunque a menudo no nos parezca, nuestra personalidad y la forma en que pensamos sobre el dinero, la riqueza y la inversión son aspectos importantes que influyen en nuestro comportamiento cuando se trata de nuestras finanzas y su gestión. De esta manera, desarrollar un plan financiero, establecer objetivos financieros y, en última instancia, administrar este plan es vital para definir cómo podemos administrar nuestro patrimonio o el de nuestros clientes. Todos estos aspectos están vinculados a lo que llamamos personalidad financiera, que es una amalgama o una combinación de comportamientos naturales y comportamientos que aprendemos en función del entorno socioeconómico y cultural que nos rodea, y en el que nos criamos (Kubilay y Bayrakdaroglu, 2016).

Nuestras características de comportamiento tienen un impacto significativo en cómo vemos el mundo, cómo procesamos la información al respecto y cómo reaccionamos a los mensajes recibidos de colegas o de nuestro propio círculo social. Si contratar un asesor patrimonial profesional forma parte de la manera en que manejamos nuestro patrimonio, entonces la relación que establecemos con esa persona juega un papel importante en nuestra gestión patrimonial. El éxito de la relación y, por lo tanto, de nuestra gestión patrimonial, depende no solo de las habilidades de ese profesional, sino también de si desarrollamos una relación a largo plazo basada en la confianza y la comprensión mutua de nuestras necesidades y deseos.

La personalidad financiera de cada persona está influenciada por una serie de elementos que están interrelacionados (Kubilay y Bayrakdaroglu, 2016). Algunos de ellos son las metas en la vida, las aspiraciones y las motivaciones, así como el riesgo que la persona esté dispuesta a asumir, o su perfil de riesgo financiero, como lo llaman los economistas y psicólogos. Otro aspecto influyente es el comportamiento natural, que se relaciona con sus instintos como individuo: las características con las que nace y el comportamiento aprendido, que está determinado por su educación, su niñez, el entorno en el que nació y se crio, su recorrido profesional hasta el momento y cualquier experiencia de vida particular que pueda haber tenido. Esas experiencias de vida, a su vez, han moldeado a esa persona de una manera u otra, acarreando las influencias del trasfondo socioeconómico y social de su familia y de ella misma, una vez más. Todos estos aspectos influyen en la personalidad financiera de cada persona.

Además de los aspectos mencionados anteriormente, el "estilo económico" de las personas, como lo llaman los psicólogos y como abordaremos más adelante en este módulo, también influye en la personalidad financiera (Hallowell y Grace, 1989). Finalmente, la necesidad de información y datos de los individuos, para apoyar e informar su toma de decisiones, así como su tendencia a planificar o actuar según su instinto, también afecta su personalidad financiera.



Todos estos aspectos serán desarrollados en este módulo. Para empezar, analizaremos a continuación cuál es el perfil de riesgo financiero de una persona, el cual tiene un gran impacto en cómo se comporta con su patrimonio y, por lo tanto, cómo lo gestiona.

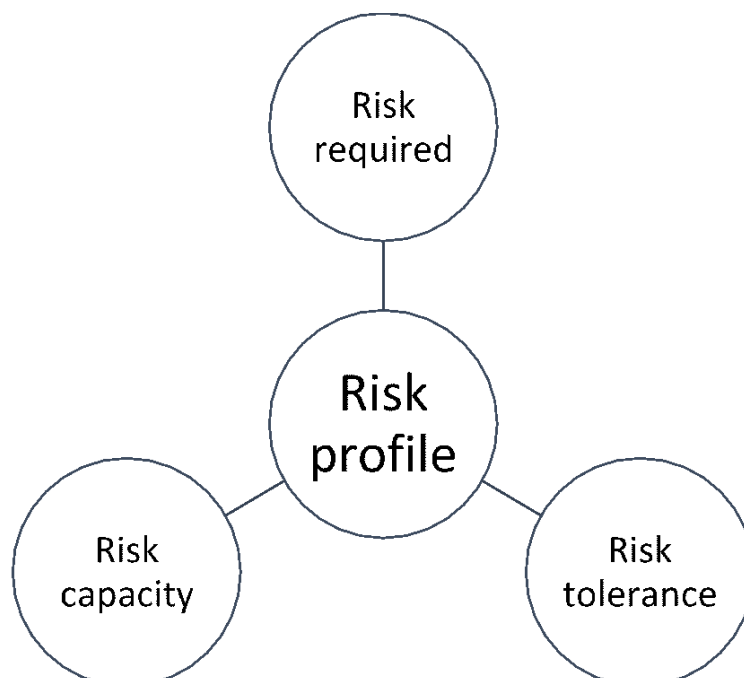


Unidad 1.3 Perfil de riesgo financiero

Como comentamos, el perfil de riesgo financiero es uno de los elementos más importantes de la personalidad financiera de las personas, que influye en gran medida en la forma en que toman decisiones financieras sobre su propio patrimonio o el de sus clientes. De hecho, se podría argumentar que el perfil de riesgo financiero de las personas afecta en la forma en que toman decisiones sobre diversos aspectos de la vida, incluso más allá de las finanzas.

Cada individuo tiene una personalidad diferente, y por lo tanto un perfil de riesgo diferente, determinado tanto por su personalidad inherente como por los rasgos aprendidos que ha adquirido en el transcurso de su vida. Las necesidades financieras y la capacidad para asumir riesgos, así como la capacidad emocional o tolerancia para aceptar los riesgos, son importantes (Nobre y Grable, 2015). En la imagen uno, podemos ver los tres pilares básicos del perfil de riesgo de un individuo. Estos pilares son el riesgo requerido, la capacidad de riesgo y la tolerancia al riesgo. Los tres pilares representan, respectivamente, el riesgo que debemos asumir para lograr un rendimiento particular; el riesgo que podemos asumir en función de nuestra capacidad financiera para soportar cualquier pérdida y el riesgo que podemos afrontar psicológicamente, en función de nuestras personalidades individuales. Los tres pilares se analizarán a continuación.

Imagen 1: los tres pilares del riesgo



Fuente: fuente propia basada en Nobre y Grable (2015).

Risk required	Riesgo requerido
Risk profile	Perfil de riesgo
Risk tolerance	Tolerancia al riesgo
Risk capacity	Capacidad de riesgo

Con el fin de ilustrar mejor qué es un perfil de riesgo y cuáles son los tres pilares, se utilizarán dos ejemplos de inversión de patrimonio en el deporte y su análisis. Estos ejemplos son dos propietarios de clubes de fútbol que han invertido su patrimonio en la gestión de los clubes que poseen. El primer ejemplo es Roman Abramovich, el empresario y político ruso que fue, hasta hace poco, el propietario del club Chelsea de la Premier League inglesa (Conn, 2022). El segundo es Steve Gibson, el empresario inglés que es, hasta el día de hoy, el propietario del club Middlesbrough de la Football League inglesa (Steve Gibson, s/f). Si bien ambos han invertido su patrimonio en la compra, administración y gestión de estos clubes, presentan una serie de diferencias entre sí que se podría argumentar que se deben a sus distintos perfiles de riesgo.

Vale la pena mencionar en este punto que la palabra riesgo se está utilizando aquí para representar la incertidumbre del resultado. En términos de inversiones y la gestión de nuestro patrimonio o el de otros, es esta incertidumbre o riesgo lo que define nuestro comportamiento.

En definitiva, existe un vínculo directo entre cualquier riesgo en las inversiones y el valor o rendimiento que tendrán para el creador de riesgos (Arditti, 1967). De hecho, la relación que existe, como los economistas han argumentado durante mucho tiempo, es análoga al retorno de la inversión. Por lo tanto, cuanto mayor sea el riesgo, mayor será el retorno de la inversión, e igualmente, cuanto menor sea el riesgo, menor será el retorno de la inversión. Esto sugiere que comprender el perfil de riesgo de un individuo es fundamental para definir qué tipo de inversiones y, por lo tanto, retornos pueden tener en estas inversiones. Es esta recompensa basada en la incertidumbre que define cómo se comportarán los individuos y ayuda a dar forma a cómo se puede administrar su patrimonio.

1.3.1 Riesgo requerido

A la hora de gestionar el patrimonio ajeno, es importante entender cuál es el perfil de riesgo de la otra persona para que las inversiones realizadas estén siempre en línea con las expectativas. También es fundamental que se aclare el retorno esperado de la



inversión para que el otro sea consciente no solo de los niveles de incertidumbre, sino también de las probabilidades de que se ofrezcan los retornos esperados. Es por ello que, antes de iniciar cualquier plan de inversión o de gestión patrimonial, el punto de partida debe ser siempre la identificación y cuantificación, si es posible, de las metas y los objetivos de cualquier inversión.

La forma de gestionar el patrimonio debe basarse en los objetivos que nos fijamos, ya sea para nosotros o para los clientes. Una vez que sepamos lo que estamos tratando de lograr a través de la forma en que administramos nuestro patrimonio o el de nuestros clientes, podremos comprender e identificar si nuestros objetivos son, de hecho, alcanzables, al realizar inversiones sin riesgo o de bajo riesgo, o si el plan requeriría un mayor retorno de la inversión, lo que, en consecuencia, requeriría que se añada un riesgo adicional en nuestro plan de gestión patrimonial. Esta fijación de objetivos puede ayudarnos a establecer y comprender el riesgo que estamos obligados a asumir. En otras palabras, el pilar de riesgo requerido representa el riesgo que tenemos que asumir para lograr los retornos requeridos de acuerdo con nuestras necesidades y objetivos (Arditti, 1967).

En el caso de los dos propietarios de clubes de fútbol que discutimos anteriormente, necesitamos entender cuáles fueron los objetivos que establecieron, para comprender mejor su riesgo requerido. En primer lugar, Roman Abramovich, propietario del club de fútbol Chelsea, estableció metas ambiciosas para su inversión en el club. Como podemos ver en el éxito del Chelsea en los últimos años, desde que su patrimonio se invirtió en el club (en julio de 2003), el club estableció como sus objetivos ganar títulos nacionales e internacionales. Esto es evidente en el éxito del club al ganar la FA Cup inglesa cinco veces, la League Cup tres veces, el campeonato de la Premier League inglesa cinco veces, la UEFA Europa League dos veces, la Supercopa de la UEFA dos veces y la UEFA Champions League dos veces (Trophy Cabinet, s/f). Establecer estos objetivos muy altos para el club sugiere que el riesgo requerido también es alto para la inversión que Roman Abramovich hizo en el club.

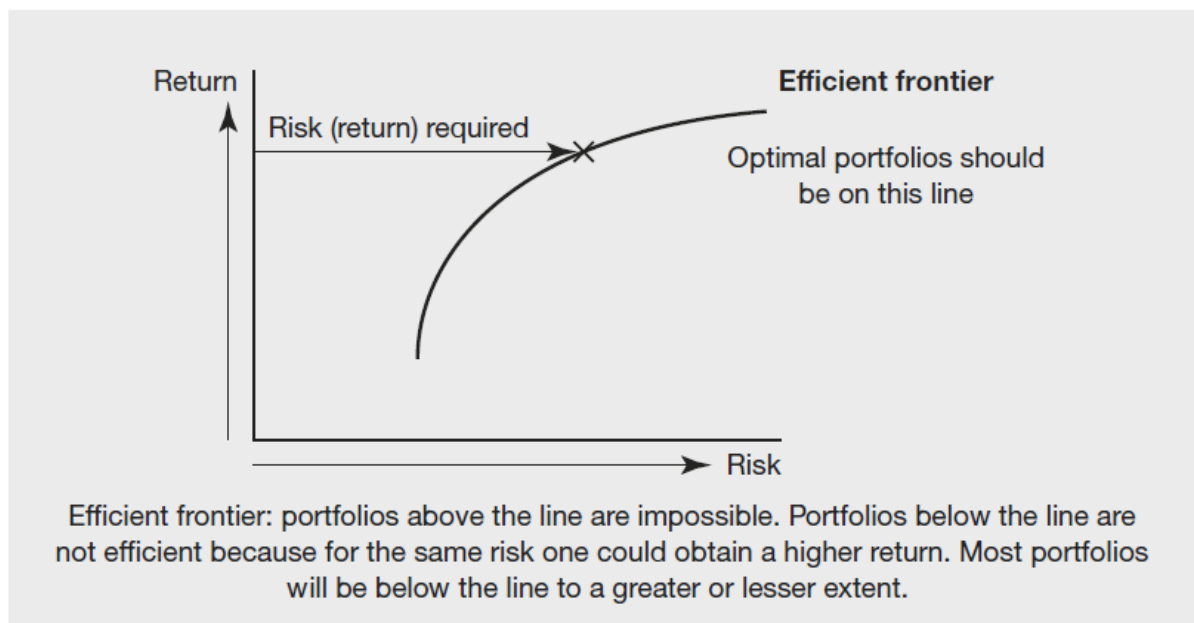
Al mismo tiempo, si observamos al Middlesbrough en el largo plazo, ya que fue asumido por Steve Gibson en 1986, podemos ver que los objetivos establecidos eran bastante más moderados. Mientras Middlesbrough era un club de primera división y uno de los miembros fundadores de la Premier League inglesa en 1992, el club ha estado participando principalmente en el campeonato de la Football League inglesa (la segunda división nacional) durante los últimos 15 años (Timeline of MFC, s/f). Si bien vale la pena señalar que el club ganó la copa de la liga inglesa en 2004 y jugó en la Premier League inglesa en la temporada 2016-2017, en general, podríamos argumentar que los objetivos establecidos son significativamente más bajos que los establecidos por Roman Abramovich. Esto, a su vez, nos permitiría sugerir que el riesgo requerido para estos objetivos evidentemente más moderados también era menor.



Como ilustra la imagen 2, si pensamos en el riesgo y el retorno como dos ejes diferentes (en la imagen, el riesgo es el eje horizontal y el retorno el vertical), primero debemos identificar el retorno que esperamos en función de nuestras necesidades y objetivos (Butler, 2014). Entonces, necesitamos identificar el riesgo requerido para este objetivo. La frontera eficiente en la imagen representa las carteras óptimas, es decir, las que consisten en la mejor combinación posible de inversiones y ofrecen los mejores retornos posibles para el riesgo requerido. Se argumenta que cualquier forma de cartera de gestión patrimonial debe estar en esa frontera eficiente, y debe coincidir con los objetivos de uno, en términos de retorno de la inversión, y los riesgos que se estén dispuestos a asumir.

Se sugiere que las carteras por encima de la línea, es decir, las combinaciones de opciones y productos de inversión, son imposibles de lograr, mientras que las carteras por debajo de la línea tienden a no ser eficientes. Esto se debe a que, para el mismo riesgo requerido, uno podría obtener un mayor retorno de su riqueza si se tomaran diferentes decisiones en la combinación de productos de inversión y, por lo tanto, en el diseño de su cartera. Al mismo tiempo, lamentablemente se afirma que la mayoría de las carteras existentes tienden a estar por debajo de la línea en mayor o menor medida, lo que sugiere que los productos de inversión, elegidos en la mayoría de las carteras de inversión existentes, no producen la máxima cantidad de retorno, en función del riesgo que los titulares de la cartera están dispuestos a asumir.

Imagen 2: necesidad de riesgo y recompensa



Fuente: Butler, 2014, pág. 19.

Return	Retorno
Risk (return) required	Riesgo (retorno) requerido
Efficient frontier	Frontera eficiente
Optimal portfolios should be on this line	Las carteras óptimas deben estar en esta línea.
Risk	Riesgo
Efficient frontier: portfolios above the line are impossible. Portfolios below the line are not efficient because for the same risk one could obtain a higher return. Most portfolios will be below the line to a greater or lesser extent	Frontera eficiente: las carteras por encima de la línea son imposibles. Las carteras por debajo de la línea no son eficientes porque por el mismo riesgo se podría obtener un mayor retorno. La mayoría de las carteras estarán por debajo de la línea en mayor o menor medida.

1.3.2 Capacidad de riesgo

Nuestra capacidad y voluntad de sostener y soportar financieramente cualquier efecto que provenga de la pérdida permanente de capital representa nuestra capacidad de riesgo (Bigio y d 'Avernas, 2021). En otras palabras, la capacidad de riesgo se refiere a la capacidad y la voluntad de una persona para hacer frente financieramente y gestionar las consecuencias de una pérdida permanente de capital y los retornos futuros de su inversión, o la capacidad de soportar tener retornos más bajos y menos favorables de lo previsto. Esta capacidad de sostener y gestionar tales pérdidas no planificadas, y por lo tanto la capacidad de superarlas a pesar de que ocurrieron de manera impredecible, y el impacto que podrían tener en el perfil financiero, los objetivos y el estilo de vida de una persona dependen de sus propios recursos financieros, que a su vez definen la capacidad de riesgo.

En otras palabras, si el patrimonio administrado es la riqueza adicional que una persona ha asegurado, y por lo tanto complementa una fuente constante de ingresos que se genera independientemente del patrimonio administrado, entonces la capacidad de



riesgo de esa persona será relativamente alta. Especialmente, si se compara con la gestión patrimonial, cuando no hay una fuente adicional y constante de ingresos, y, por lo tanto, el patrimonio administrado representa la totalidad de la riqueza que tiene una persona. En este caso, se espera que esta segunda persona tenga una menor capacidad de riesgo, ya que cualquier pérdida permanente de capital y retornos futuros, o la posibilidad de retornos menos favorables de lo previsto, tendrá un impacto mayor y potencialmente devastador en su salud financiera.

Pensando de nuevo en los ejemplos de los dos propietarios de clubes de fútbol, podemos ver que su capacidad de riesgo también es diferente. En el caso de Roman Abramovich, según Forbes, su patrimonio neto se estimó en alrededor de 14 500 000 000 USD en 2021 (13 740 000 000 euros), lo que lo convierte en la segunda persona más rica de Israel, la undécima más rica de Rusia y la más rica de Portugal (posee las tres nacionalidades) (Mille, 2022). Como resultado, podemos argumentar que, a pesar del patrimonio que ha invertido en el club de fútbol Chelsea, su capacidad de riesgo es bastante alta, lo que le permite la capacidad de soportar cualquier pérdida futura de su inversión en el club.

Al mismo tiempo, Steve Gibson fue incluido en el puesto 481 en la lista de ricos del periódico *The Sunday Times*, que estimó su patrimonio neto en 270 000 000 GBP [313 800 000 euros] (Jones, 2020). Esto sugeriría que, si bien sigue siendo rico, su capacidad de riesgo en términos de su inversión en el club de fútbol Middlesbrough sería menor que la de Roman Abramovich. Si bien la cantidad real de patrimonio que se ha invertido en el club no se ha revelado, se podría sugerir que tiene la capacidad de soportar algunas pérdidas. Sin embargo, también nos llevaría a argumentar que una inversión significativa podría tener un grave impacto en su patrimonio restante, especialmente en comparación con Roman Abramovich.

1.3.3 Tolerancia al riesgo

El tercer pilar del perfil de riesgo es la tolerancia al riesgo de una persona. A diferencia de los otros dos que se basan en los retornos requeridos (dependiendo de los objetivos establecidos) y en la capacidad financiera que uno tiene, este pilar se basa principalmente en nuestra psicología (Roszkowski y Davey, 2010). La tolerancia al riesgo está muy influenciada por nuestra capacidad emocional para lidiar con la incertidumbre o la pérdida de cualquier inversión. En términos simples, la tolerancia al riesgo se refiere a cómo cualquier individuo se siente emocionalmente frente al riesgo asociado con cualquier inversión.

Este pilar de riesgo se basa en una combinación de nuestra personalidad inherente y nuestros conocimientos aprendidos, basados en nuestra experiencia, educación y entorno. La tolerancia al riesgo está influenciada por los primeros años de la edad adulta, en los que comenzamos a experimentar riesgos a nuestro alrededor y entendemos cómo podemos tolerarlos. Existen debates sobre qué evaluaciones psicométricas se pueden utilizar para evaluar la tolerancia al riesgo y, por lo tanto, influir en la gestión patrimonial



(Roszkowski y Davey, 2010). Se sugiere que la tolerancia al riesgo de hecho aumenta a lo largo de los años; sin embargo, también se argumenta que deberían existir límites.

También se afirma que nuestra percepción hacia el riesgo evoluciona en función de nuestras experiencias en cada momento y de los acontecimientos que se producen a nuestro alrededor (Roszkowski y Davey, 2010). Por lo tanto, se sugiere que tendemos a tener una mayor percepción del riesgo de inversión cuando, por ejemplo, el mercado está en alza, la bolsa sube o el valor de las propiedades también aumenta. Del mismo modo, cuando el mundo que nos rodea puede percibirse como un entorno optimista en el que nos sentimos ricos, tendemos a tener una mayor tolerancia al riesgo. Además, nuestra tolerancia al riesgo depende del tipo de inversión que estamos tratando de hacer, o de cualquier otro factor psicológico como la presión o el estrés que podamos estar experimentando cuando los mercados y la economía no están en auge, por ejemplo.

En el caso de los dos propietarios de clubes de fútbol, Roman Abramovich y Steve Gibson, tenemos poca información sobre su perfil psicológico para discutir cuál es su tolerancia al riesgo. La información disponible se basa en la forma en que han gestionado su patrimonio; sin embargo, podemos argumentar que sus perfiles de riesgo y, en particular, su tolerancia al riesgo, son bastante diferentes. Roman Abramovich es considerado actualmente un oligarca con estrechas conexiones políticas (Conn, 2022). Procede de un entorno desafortunado y se dice que ha trabajado toda su vida. La mayor parte de su riqueza la generó en 1990. Tras el colapso de la Unión Soviética, pudo obtener activos estatales a precios extremadamente bajos que estaban por debajo del valor de mercado, como parte del programa de privatización bastante controvertido de Rusia (Conn, 2022). Actualmente está involucrado en varias corporaciones a través de las empresas de inversión que dirige. Si bien su interés en el Chelsea no se conocía antes de invertir su patrimonio, desde que realizó la inversión, se cree que Abramovich está involucrado emocionalmente con el club. Teniendo todo esto en cuenta, podríamos argumentar que su tolerancia al riesgo es relativamente alta, como es evidente a través de su gasto significativo a lo largo de los años (Scott, 2006). Por ejemplo, cabe señalar que, en 2006, el traspaso del delantero Andriy Shevchenko rompió el entonces récord británico, con un costo de la operación de unos 30 000 000 GBP (35 300 000 euros).

Al mismo tiempo, Steve Gibson procede de un entorno trabajador. Consiguió su riqueza a través de una empresa que fundó en 1981, con dinero que pidió prestado a su padre (según se informa, el dinero prestado superaba ligeramente los 1000 euros) (Steve Gibson, s/f). También es bien sabido que Steve Gibson es aficionado del Middlesbrough de toda la vida, ya que sigue al club desde que era niño. Como tal, y teniendo en cuenta la estimación de su patrimonio que expusimos anteriormente, podríamos argumentar que su tolerancia al riesgo podría verse afectada en gran medida por su pasión por el club, al tiempo que podría verse condicionada por su tendencia a tomar medidas cuidadosas en la forma en que invierte y gestiona su patrimonio. Esto es evidente en la forma en que se gestiona el club, a través del traspaso de algunos jugadores y directivos

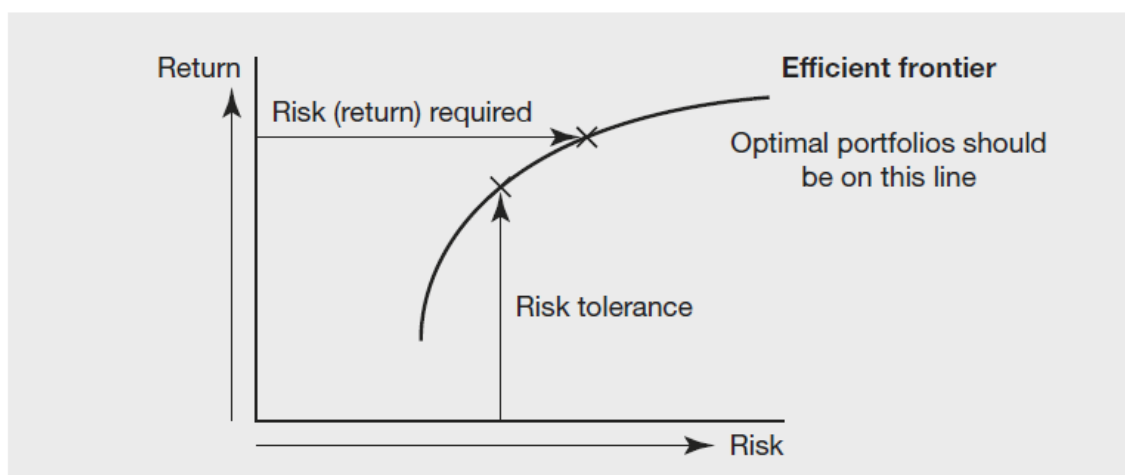


importantes (Timeline of MFC, s/f), pero no a través del fichaje de superestrellas del fútbol significativamente extravagantes, como es el caso de la gestión de inversiones de Roman Abramovich en el Chelsea.

Como muestran los dos casos de propietarios de clubes de fútbol analizados, comprender el perfil de riesgo de cada individuo, el nuestro o el de nuestros clientes, si estamos administrando su patrimonio, es importante para comprender qué cartera necesitamos desarrollar y administrar. Siempre que identifiquemos que existe un desajuste o un choque entre alguno o todos los tres pilares de riesgo de los que hemos hablado anteriormente y que se ilustran en la imagen uno, tendremos que revisar el plan de gestión patrimonial sugerido antes de decidir cuál es la estrategia de inversión y gestión patrimonial más adecuada, o la mejor en ese momento.

Por ejemplo, podría ser que el retorno de las inversiones deba reducirse para cumplir con una menor necesidad de riesgo. Como podemos ver en la imagen tres, la frontera eficiente siempre debe representar dónde deben estar las carteras óptimas. Si nuestro perfil de riesgo cambia, debe quedar claro cualquier efecto que tendrá en nuestro retorno de las inversiones y, en consecuencia, la cartera debe reestructurarse como corresponda (Butler, 2014). Por lo tanto, como se muestra en la imagen tres, aunque el riesgo requerido sugeriría un retorno particular de la inversión, esto no se puede lograr, a menos que la tolerancia al riesgo coincida con el riesgo requerido. Si nuestra tolerancia al riesgo es inferior al riesgo requerido, entonces debemos reducir nuestro retorno de la inversión esperado en consecuencia, para que coincida con nuestro perfil de riesgo de manera integral.

Imagen 3: desajuste entre necesidad de riesgo y tolerancia



Fuente: Butler, 2014, pág. 22.

Return	Retorno
--------	---------



Risk (return) required	Riesgo (retorno) requerido
Efficient frontier	Frontera eficiente
Optimal portfolios should be on this line	Las carteras óptimas deben estar en esta línea.
Risk tolerance	Tolerancia al riesgo

Una vez más, hay que reconocer que no todos los comportamientos son instintivos. Esto significa que, aunque seamos bastante estables y podríamos decir que predecibles a lo largo del tiempo, hay una serie de factores externos que pueden afectar a nuestro comportamiento (Butler, 2014). Una persona capacitada, en este caso un asesor financiero capacitado, debería poder ver cuáles son nuestras reacciones a factores y escenarios externos particulares y, por lo tanto, poder asesorarnos sobre cómo administrar mejor nuestro patrimonio. Esto se debe a que nuestro comportamiento también está influenciado por los comportamientos aprendidos, que están moldeados por las experiencias de vida, la educación y el entorno en el que hemos sido criados. Las experiencias previas de éxito o fracaso financiero también influyen en el comportamiento y la tendencia a asumir riesgos. Por lo tanto, nuestra personalidad puede ser dinámica y así cambiar con el tiempo. Siempre es una combinación de nuestro comportamiento natural que luego es moldeado por el comportamiento aprendido. Comprender los factores de comportamiento y cómo estos pueden influir en nuestras decisiones financieras y de gestión patrimonial puede, por lo tanto, tener un valor significativo para nosotros y para quien sea que esté administrando nuestro patrimonio.



Unidad 1.4 Emociones e inversión














Comprender nuestras emociones y la forma en que dan forma e influyen en nuestro comportamiento en términos de patrimonio y gestión financiera también es vital. Todas nuestras idiosincrasias, rasgos, experiencias y preferencias influyen en distinto grado en las decisiones de todos los seres humanos. Los psicólogos tienden a hacer dos argumentos importantes: las emociones abruman a la razón y las pérdidas económicas se procesan en la misma zona del cerebro que responde al peligro mortal (Zweig, 2007). Ambos elementos son clave para comprender cómo nuestro comportamiento de inversión y gestión patrimonial está, de hecho, influenciado por nuestras emociones.

Cuando las emociones lideran nuestras decisiones, se observan malas decisiones financieras, comportamientos extremos y, en consecuencia, resultados financieros extremos. Las emociones también pueden guiar nuestras decisiones de inversión, lo que lleva a un retorno de la inversión potencialmente más bajo que el disponible. Esto es lo que los economistas llaman la "brecha de rendimiento". Al examinar a los inversores del Reino Unido, se argumentó que la brecha de rendimiento puede llegar al 2,43 *anual* para los fondos de las empresas más pequeñas del Reino Unido y al 2,06 % *anual* para los fondos de crecimiento (Clare y Motson, 2010).

La imagen cuatro ilustra el dilema que Zweig (2007) afirma que ocurre cuando las emociones y la inversión se enfrentan. Como podemos ver a continuación, nuestras emociones cambian con el tiempo dependiendo de factores internos y externos. A medida que pasamos gradualmente de la duda y la cautela a la confianza, nos interesamos por invertir nuestro patrimonio, al tiempo que nos entusiasmos con una posible oportunidad de inversión. Después de haber invertido nuestro patrimonio, pasamos gradualmente a la codicia, la indiferencia, la negación y la preocupación, antes de entrar en el estado psicológico del miedo. Después de esto, entramos en el estado de pánico en el que, si nos guiamos por nuestras emociones, tendemos a vender nuestras inversiones y, por lo tanto, llegamos al estado de desesperación sin que nos quede ninguna inversión. Lo que Zweig (2007) explica en su trabajo es que, si dejamos que las emociones guíen el comportamiento de gestión patrimonial y, por lo tanto, invertimos nuestro patrimonio cuando nos sentimos seguros y entusiastas y dejamos de invertir cuando nos entra el pánico y la desesperación, nos estamos viendo arrastrados a lo que él denomina destrucción de la riqueza. Como sugiere el título, afirma que estamos reduciendo nuestro patrimonio al administrarlo mal, guiándonos por nuestras emociones.



Imagen 4: emociones y decisiones de inversión

	Doubt / suspicion
	Caution
	Confidence
	BUY
	Enthusiasm
	Greed
	Indifference
	Denial
	Concern
	Fear
	Panic
	SELL
	Despair

Fuente: fuente propia basada en Zweig (2007).

Doubt/suspicion	Duda/sospecha
Caution	Cautela
Confidence	Confianza
BUY	COMPRAR
Enthusiasm	Entusiasmo

Greed	Codicia
Indifference	Indiferencia
Denial	Negación
Concern	Preocupación
Fear	Miedo
Panic	Pánico
SELL	VENDER
Despair	Desesperación

Uno de los primeros ejemplos de mala gestión patrimonial por parte de atletas podría entenderse mejor siguiendo la secuencia de emociones y decisiones de inversión que Zweig (2007) expone en su trabajo. Johnny Unitas, un famoso y célebre exjugador de fútbol americano, decidió administrar su patrimonio él mismo después de su retiro (Kozlowski, 2020). Tras la cautela inicial, se mostró interesado, confiado y entusiasmado con la "oportunidad demasiado buena para desaprovecharla" de comprar una empresa de placa de circuitos, como parte de la cartera más amplia de empresas en las que había invertido. Aparte de su propio patrimonio, decidió pedir dinero prestado para aumentar su inversión en la empresa, que, aun así, fracasó. Desafortunadamente, Johnny Unitas pasó por las fases de preocupación, miedo y pánico, sin desentenderse de su inversión. Como resultado, la empresa se cerró y todos sus activos se vendieron antes de que llegara al estado emocional de desesperación, en el que se vio obligado a declararse en bancarrota para proteger el patrimonio personal que le quedaba (Sports Stars' Money Meltdowns, 2008). Aunque se desconoce la cantidad total del patrimonio invertido en esta empresa, se calcula que, con esta inversión, Johnny Unitas quedó debiendo 3 200 000 USD (3 041 000 euros) (Kozlowski, 2020).

Si bien las emociones no pueden controlarse ni eliminarse por completo de ninguna decisión de gestión patrimonial, es importante que se añadan criterios adicionales en cualquier proceso de toma de decisiones. La información, la edad y la educación, así como el asesoramiento de los profesionales, se han sugerido como elementos importantes para contrarrestar esto.



La bibliografía especializada sugiere que una serie de factores de comportamiento comunes pueden influir en la forma en que gestionamos nuestro patrimonio (Subramaniam y Velnampy, 2017; Waweru *et al.*, 2008).

A continuación, se enumeran los factores de comportamiento más conocidos.

1. Exceso de confianza: se refiere a las creencias de los individuos y su autoestima en sus habilidades para tomar decisiones financieras, de patrimonio y de inversión.

2. Extrapolación: se refiere a la tendencia de las personas a tomar decisiones patrimoniales y financieras basándose excesivamente en hechos recientes y dando más peso a los hechos que se adhieren a sus creencias y opiniones, asumiendo que en el futuro se seguirán obteniendo retornos similares, buenos o malos. Este comportamiento se ve a menudo cuando, por ejemplo, el mercado está creciendo y los individuos invierten rápidamente en él, suponiendo que los retornos similares de las inversiones continuarán.

3. Sesgo retrospectivo: tiende a influir en cómo las personas piensan sobre el futuro (Subramaniam y Velnampy, 2017; Waweru *et al.*, 2008). Suponen que podrían haber predicho un comportamiento, por ejemplo, al vincular a menudo hechos no relacionados y, por lo tanto, tomar decisiones asumiendo hechos que pueden ser erróneos.

4. Sesgo de familiaridad: se refiere a la gestión patrimonial financiera de una manera que da a los individuos una falsa sensación de control, y la idea de que el riesgo asumido es menor en comparación con invertir la misma cantidad de patrimonio, pero en activos que son menos familiares. Esto puede ocurrir cuando un inversor o un asesor financiero ha tenido éxito en una forma particular de inversión o en productos particulares, y por lo tanto insiste en seguir el mismo patrón o comportamiento.

5. Evasión del arrepentimiento: sugiere que, una vez que se ha producido una mala experiencia, las personas pueden evitar una inversión en particular, incluso si está totalmente alineada con sus objetivos y el retorno esperado de la inversión (Subramaniam y Velnampy, 2017; Waweru *et al.*, 2008).

6. Sesgo de autoatribución: se refiere a la tendencia de los individuos a atribuirse el crédito cuando las cosas van bien, e identificar un chivo expiatorio y, por lo tanto, culpar a los demás cuando las cosas van mal. Al hacerlo, las personas pueden asumir más crédito del que deberían o eliminarse de la ecuación de culpa si ocurren cosas desafortunadas.

Todos estos factores de comportamiento se pueden identificar cuando se analizan ejemplos bastante infructuosos de gestión patrimonial por parte de atletas profesionales famosos. Por ejemplo, Antoine Duane Winfield Sr., exjugador de la National Football League (NFL), perdió aproximadamente 3 500 000 USD (3 326 000 euros) porque su asesor financiero estaba demasiado confiado en sus decisiones, a pesar de su falta de experiencia en la gestión de este tipo de patrimonios, al extrapolar que podría seguir



obteniendo para su cliente retornos similares a los iniciales. Del mismo modo, en el caso del exjugador de fútbol americano Johnny Unitas, que discutimos anteriormente en el módulo, parece que el exceso de confianza y la extrapolación guiaron sus decisiones y resultaron en las importantes pérdidas financieras que sufrió (Kozlowski, 2020).



Unidad 1.5 Estilos económicos

El patrimonio y el dinero pueden significar cosas diferentes para diferentes personas. A pesar de que podemos conectar diferentes aspectos de nuestra personalidad con el dinero y el patrimonio, y también podemos tener, a veces, una mayor comprensión de nuestras emociones, hábitos, prácticas y perfiles de riesgo, se entiende ampliamente que todos percibimos el dinero y el patrimonio de manera diferente. Esto se debe a que nuestros estilos económicos difieren. Por estilos económicos nos referimos a las motivaciones emocionales en relación con el dinero, lo que puede ayudarnos a comprender cuál es nuestro estilo principal en relación con el dinero y lo que significa para nuestra felicidad, tanto en el plano financiero como en otros.

Pensemos, por ejemplo, en cómo se comportan los atletas con el dinero. Si bien los atletas profesionales tienden a acumular una importante cantidad de dinero a lo largo de sus carreras, se argumenta ampliamente que la forma en que administran este dinero y su patrimonio general puede variar de manera significativa. Algunos atletas consiguen hacer buenas inversiones que les permiten un retiro temprano y cómodo, y otros toman decisiones bastante cuestionables en sus inversiones y en la gestión de su patrimonio, lo que da lugar a pérdidas significativas e incluso a la bancarrota, a pesar de la extravagante fortuna acumulada durante su carrera como deportistas (Torre, 2009).

Las siguientes afirmaciones son algo preocupantes:

A los dos años de retirarse, el 78 % de los exjugadores de la NFL están en bancarrota o sufren problemas económicos por falta de trabajo o divorcio. A los cinco años de su retiro, se estima que el 60 % de los exjugadores de la NBA están en bancarrota. (Torre, 2009, párr. 9).

Si bien se pueden identificar una serie de razones por las que esto ocurre, se cree que una de las principales razones detrás de esto es que los estilos económicos de los atletas han tendido a llevarlos a tomar decisiones equivocadas. Como a menudo se sienten inseguros sobre la gestión patrimonial, solicitan asistencia a los gestores patrimoniales especializados, que también han sido acusados a veces de tomar decisiones equivocadas para sus clientes (Torre, 2009). Si bien pueden ocurrir errores, vale la pena reconocer que identificar el estilo económico de cada cliente atleta puede ayudar a un gestor patrimonial a identificar cómo ayudarlos a administrar mejor su patrimonio y construir una relación mutuamente beneficiosa con ellos.

Hallowell y Grace (1989) argumentan que existen una serie de estilos económicos profesionales que vale la pena discutir con nuestros clientes y que es importante



comprender y considerar, cuando acordamos administrar su patrimonio (como podemos ver en la imagen cinco).

Imagen 5: estilos económicos



Fuente: fuente propia basada en Hallowell y Grace (1989).

Giver	Generoso
Victim	Victimista
Dodger	Evasor
Miser	Avaro
Hustler	Buscavidas

Jock	Deportista de alto rendimiento
Over-spender	Gastador excesivo
Gambler	Apostador
Guilt-ridden	Culposos
Manipulator	Manipulador
Personal Money Styles	Estilos económicos personales

A continuación, se analizarán los 10 estilos económicos personales tan distintos que existen y la ayuda que cada uno de ellos requiere de un asesor de gestión patrimonial.

En primer lugar, tenemos al guardián, el individuo que suele ser demasiado generoso con su patrimonio hasta el punto de correr el riesgo de influir y afectar de mala manera a sus propias necesidades financieras. Estas personas pueden necesitar ayuda para autocontrolarse y que se les ofrezcan normas para evitar tomar decisiones que les perjudiquen a largo plazo (Hallowell y Grace, 1989). En segundo lugar, vemos al manipulador, el que utiliza el dinero y la fortuna que tiene para controlar a los demás. Estas personas tienden a utilizar el dinero de una forma que afecta a sus relaciones con los demás, lo que puede acabar perjudicando dichas relaciones con las personas que les rodean. Necesitan ayuda para desarrollar una actitud más positiva hacia el dinero y hacia sus relaciones.

Luego tenemos a los individuos culposos que tienen la idea de que demasiado dinero es, de hecho, malo para ellos, y en cambio está corrompiendo lo que son. Estas personas también necesitan ayuda para comprender que tener dinero y ser rico, sin dejar de ser una buena persona, es posible (Hallowell y Grace, 1989). Otro estilo económico popular es el apostador. Estas personas se sienten demasiado cómodas asumiendo riesgos y, en consecuencia, buscan a menudo un gran beneficio a través de inversiones que pueden suponer un riesgo demasiado elevado, con la esperanza de que se produzca un beneficio igualmente elevado. En su caso, se les podría ayudar y orientar hacia la identificación potencial de un fondo de dinero con el que sí puedan especular, al tiempo que toman decisiones financieras más seguras para el resto de su patrimonio.

Vemos entonces el perfil de los que gastan más de la cuenta, los que tienden a endeudarse un poco más de lo que deberían, en función de su riqueza disponible. Es



posible que estas personas no puedan conservar el patrimonio que crean ni tener éxito financiero en el futuro. Necesitarían ayuda para comprender los límites y los principios económicos que deberían guiar sus decisiones (Hallowell y Grace, 1989). Por otra parte, el estilo económico personal victimista se refiere a los individuos que tienen tendencia a guardar rencor a la abundancia de dinero y a las personas que poseen fortunas. Estas personas tienden a tener miedo de lo que significa estar a cargo de una gran cantidad de dinero. Por lo tanto, tienden a preferir que se ocupe del dinero un asesor porque creen que no pueden controlar el proceso por sí mismos.

Otro tipo es el evasor. Prefiere participar en cualquier otro proceso antes que hablar de dinero o estar a cargo de las finanzas personales. Estas personas pueden beneficiarse de delegar y obtener asistencia en la planificación y gestión de su patrimonio (Hallowell y Grace, 1989). El avaro es un individuo que siente que, cuando gasta dinero, pierde parte de lo que es. Estas personas necesitan ayuda para dilucidar qué pueden hacer desde el punto de vista económico, de modo que se tomen las decisiones correctas.

El buscavidas es otro estilo económico interesante, que se refiere a los que siempre están tratando de identificar la próxima gran novedad en inversiones. Estas personas tienden a ser casi adictas a identificar el próximo gran negocio y firmar ese acuerdo para seguir adelante. Los buscavidas se beneficiarían de un asesor que les ayudara a ser amigos críticos de sus ideas y a debatirlas a fondo antes de tomar cualquier decisión. Por último, vemos el estilo económico del deportista de alto rendimiento (Hallowell y Grace, 1989). Para ellos, el dinero es el resultado del trabajo duro. Estas personas son trabajadoras y muy disciplinadas, y también suelen caer bien a los asesores financieros. El deportista se beneficiaría de que la planificación y la gestión dejaran de estar en sus manos y pasaran a ser responsabilidad de otras personas más aptas.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, cuando los atletas profesionales acuden a los asesores de gestión patrimonial, merece la pena examinar en qué categoría se encuentran para identificar mejor cómo pueden ayudarles a establecer una relación mutuamente beneficiosa con ellos y a gestionar mejor su patrimonio.



Unidad 1.6 Predisposición a la planificación

Una parte importante de la personalidad financiera de una persona tiene que ver con la predisposición y consiguiente necesidad de gestionar su propio patrimonio, o la necesidad de requerir la ayuda de un profesional para hacerlo. Al examinar la predisposición a la planificación de cualquier individuo, existen tres posibles categorías de comportamiento (Butler, 2014). Identificar a cuál de las tres categorías existentes perteneces, puede ayudarte a pedir ayuda en la forma en que administras tu patrimonio, a la vez que identificas qué tipo de ayuda podrías necesitar (colaborador vs. delegador en la gestión patrimonial y la toma de decisiones).

La primera categoría existente sobre la predisposición a la planificación son los "hazlo tú mismo" (Butler, 2014). Estos individuos tienden a tener la necesidad de controlarlo todo. Como tal, buscan la mayor cantidad de información posible y tienden a pensar demasiado en sus decisiones. Los "hazlo tú mismo" invertirían tiempo en la forma en que organizan su patrimonio y, por lo tanto, prefieren estar a cargo de cualquier decisión tomada. Como resultado, rara vez recurren a la ayuda de otros o incluso a su colaboración en el proceso de toma de decisiones. En consecuencia, estas personas pueden optar por gestionar ellas mismas su patrimonio y evitar así solicitar asesoramiento profesional.

El colaborador es una persona que es similar al "hazlo tú mismo", pero que tiende a carecer de confianza en la toma de las decisiones financieras requeridas (Butler, 2014). Por lo tanto, estas personas buscan el asesoramiento y la asistencia de profesionales para ayudarlas en el paso final del proceso de toma de decisiones. Si bien buscan la mayor cantidad de información posible, tienden a detenerse en el paso final del proceso de gestión patrimonial. Como resultado, los colaboradores valoran y se benefician del asesoramiento y los servicios periódicos prestados por especialistas en gestión patrimonial.

Por último, el delegador es un tipo de persona que prefiere externalizar la mayoría de los aspectos de la gestión de su patrimonio, aunque pueda seguir participando en el desarrollo de la estrategia global a largo plazo (Butler, 2014). Tienden a estar dispuestos a tercerizar la mayoría de las tareas cotidianas delegándolas en asesores financieros. Se dice anecdóticamente que los delegadores suelen ser las personas con más éxito económico, ya que han aprendido el equilibrio de delegar en personas que podrían estar mejor informadas y posicionadas para tomar determinadas decisiones, mientras que su tiempo está mejor "invertido" en las actividades en las que ellos son mejores.

En el caso de los atletas profesionales, podríamos señalar que Björn Rune Borg es un ejemplo ilustrativo, aunque bastante fallido, de los "hazlo tú mismo". Björn Borg es famoso por su larga y célebre carrera como jugador de tenis. Cuando se retiró, decidió que podría gestionar y ampliar su patrimonio creando una empresa de moda, que sin embargo fracasó (Forbes, 2008). Su resistencia a buscar asesoramiento externo de



expertos y su insistencia en gestionar él mismo su patrimonio se atribuyen a menudo como las razones por las que, cuando los acreedores demandaron a Borg, este afirmó que estaba "más o menos en bancarrota".

Otro, pero esta vez exitoso ejemplo de un "hazlo tú mismo", es el exganador del Jugador más valioso del Super Bowl, Roger Staubach. El célebre jugador de fútbol americano, que fue nombrado por *Forbes* el jugador de fútbol americano retirado mejor pagado, fue capaz de tener una impresionante carrera empresarial tras su retiro del deporte y fue capaz de gestionar su patrimonio por sí mismo mediante la investigación exhaustiva y la recopilación de toda la información necesaria antes de dar el paso final en sus inversiones (Worthly, s/f).

El ejemplo más famoso de un colaborador es Michael Jordan, posiblemente el atleta más exitoso financieramente de todos los tiempos. De hecho, el exatleta de la NBA empezó su gestión patrimonial como colaborador, antes de convertirse en delegador. Incluso durante su carrera como jugador, Michael Jordan estaba interesado e involucrado en la gestión de su patrimonio con un enfoque práctico (Perino, 2019). Recopilaba información y participaba en la toma de decisiones, al tiempo que recibía ayuda en algunos pasos del proceso. Esto puede evidenciarse en parte a través de algunas decisiones excepcionales de inversión y gestión de patrimonio tomadas, como su exitosa extensión de marca y su rentable colaboración con Nike, y en parte a través de sus esfuerzos más bien fallidos en la inversión en bienes raíces de lujo, que en cambio le han costado importantes sumas de dinero en impuestos y aún no han demostrado ser rentables (Perino, 2019).

Arnold Palmer, el célebre golfista, puede considerarse un ejemplo apropiado de delegador. Según Badenhausen (2016):

Palmer ganó 3 600 000 USD en premios durante sus 52 años en el PGA Tour y Champions Tour, pero 240 veces más por apariciones, patrocinios, licencias y diseño de campos de golf. Los 875 000 000 USD que se calcula que ha ganado en su carrera lo sitúan en el tercer puesto de los más ganadores de todos los tiempos en el deporte, solo por detrás de Jordan y Woods. El total de Palmer asciende a 1 300 000 000 USD ajustados a la inflación. (párr. 2).

Su éxito significativo en la gestión patrimonial podría atribuirse a su comportamiento financiero general y su predisposición a la planificación. Se cree que Palmer confiaba en su asesor profesional y no le cuestionaba sus consejos de experto, siendo así un colaborador de éxito en cuanto a la gestión de su patrimonio (Badenhausen, 2016).

Resumen



En este módulo, analizamos las personalidades financieras y el comportamiento, y los factores clave que los afectan, tanto dentro como fuera del deporte. En primer lugar, analizamos los perfiles de riesgo financiero antes de explorar la relación entre las emociones y la inversión y los factores de comportamiento comunes que afectan a la gestión patrimonial. Después de esto, exploramos los estilos económicos y, finalmente, la predisposición a la planificación, dos de los aspectos clave que influyen en la toma de decisiones de gestión patrimonial en el deporte y la necesidad de solicitar asesoramiento y asistencia externa para hacerlo.

Bibliografía

- Arditti, F. D.** (1967). Risk and the required return on equity. *The Journal of Finance*, 22(1), 19-36.
- Badenhausen, K.** (2016). How Arnold Palmer Earned \$875 Million During Legendary Career In Golf. *Forbes*. <https://www.forbes.com/sites/kurtbadenhausen/2016/09/26/arnold-palmer-earned-875-million-during-legendary-career-in-golf/?sh=401d5e033e53>.
- Bigio, S., y d'Avernas, A.** (2021). Financial risk capacity. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 13(4), 142-81.
- Butler, J.** (2014). *Wealth Management*. 2.^a edición. Publicación de Pearson Financial Times.
- Clare, A. y Motson, N.** (2010). 'Do UK retail investors buy at the top and sell at the bottom? Documento de trabajo. *Centre for Asset Management Research, Cass Business School*.
- Conn, D.** (21 de marzo de 2022). From poor orphan to billionaire oligarch: how Abramovich made his money. *The Guardian*. <https://www.theguardian.com/world/2022/mar/21/roman-abramovich-billionaire-oligarch-money-russia-chelsea>.
- Hallowell, E. M. y Grace, W. J.** (1989). *What Are You Worth?* J. E. Miles Bookseller.
- Jones, S.** (2020). In the money: Teesside's wealthiest see fortunes surge as annual rich list revealed. *The Teesside Gazette*. <https://www.gazettelive.co.uk/news/teesside-news/money-teessides-wealthiest-see-fortunes-18264499>.
- Kozlowski, J.** (2020). Johnny Unitas Was Forced to File for Bankruptcy After an Awful Investment. *Sports Casting*. <https://www.sportscasting.com/johnny-unitas-was-forced-to-file-for-bankruptcy-after-an-awful-investment/>.
- Kubilay, B. y Bayrakdaroglu, A.** (2016). An empirical research on investor biases in financial decision-making, financial risk tolerance and financial personality. *International Journal of Financial Research*, 7(2), 171-182.



- Mille, R.** (2022). Forbes World's Billionaires List. The Richest in 2022. *Forbes*. <https://www.forbes.com/billionaires/>.
- Nobre, L. H. N. y Grable, J. E.** (2015). The role of risk profiles and risk tolerance in shaping client investment decisions. *Journal of Financial Service Professionals*, 69(3).
- Perino, M.** (2019). 7 money lessons you can learn from the way Michael Jordan makes and spends his fortune. *Business Insider*. <https://www.businessinsider.com/michael-jordan-money-lessons-net-worth-fortune-income-2019-5?r=US&IR=T>.
- Roszkowski, M. J. y Davey, G.** (2010). Risk perception and risk tolerance changes attributable to the 2008 economic crisis: A subtle but critical difference. *Journal of financial service professionals*, 64(4), 42-53.
- Scott, M.** (28 de noviembre de 2006). Rummenigge hits out over Chelsea's massive spending. *The Guardian*. <https://www.theguardian.com/football/2006/nov/28/newsstory.bayernmunich>.
- Sports Stars 'Money Meltdowns.** (2008). *Forbes*. https://www.forbes.com/2008/11/25/unitas-borg-money-biz-sports-cx_af_1125athletefinances.html?sh=535b77911666.
- Steve Gibson.** (s/f). Sitio web oficial del Middlesbrough FC. <https://www.mfc.co.uk/steve-gibson>.
- Subramaniam, A. y Velnampy, T.** (2017). The role of behavioural factors in the investment decisions of household investors. *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, 7(1), 392-412.
- Timeline of MFC.** (s/f). Middlesbrough FC. <https://www.mfc.co.uk/club-2/mfc-history/timeline-of-mfc>.
- Torre, P.** (2009). How (and why) athletes go broke. *The Vault*. <https://vault.si.com/vault/2009/03/23/how-and-why-athletes-go-broke>.
- Trophy Cabinet.** (s/f). Chelsea FC. <https://www.chelseafc.com/en/history/trophy-cabinet>.
- Waweru, N. M., Munyoki, E. y Uliana, E.** (2008). The effects of behavioural factors in investment decision-making: a survey of institutional investors operating at the Nairobi Stock Exchange. *International Journal of Business and Emerging Markets*, 1(1), 24-41.
- Worthy.** (s/f). 20 Athletes Who Made the Wisest Post Career Investment Decisions. <https://worthy.com/sports/athletes-wisest-investments/>.
- Zweig, J.** (2007). *Your Money or Your Brain*. Simon & Schuster.

