

COACHING COMO METODOLOGÍA PARA LA ESTRATEGIA DE GESTIÓN EMOCIONAL DE LOS TRADERS; ENFOCADO EN LAS GENERACIONES MILLENNIALS Y CENTENNIALS EN COLOMBIA.

COACHING AS A METHODOLOGY FOR THE EMOTIONAL MANAGEMENT STRATEGY OF TRADERS; FOCUSED ON THE MILLENNIALS AND CENTENNIALS GENERATIONS IN COLOMBIA.

Estudiantes

Alejandra Vanessa Gómez Vélez - <https://orcid.org/0009-0004-7037-3854>

Paola Andrea Ospina Bermúdez - <https://orcid.org/0009-0007-1194-5850>

Jhonatan Alexander Giraldo Fernandez - <https://orcid.org/0009-0004-8057-1184>

Grupo de Investigación: Gestión Empresarial

Línea de Investigación: Liderazgo

Docente tutorial

David Octavio Rangel Carrero

Facultad y Posgrado:

Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas

Especialización en Liderazgo y Habilidades Organizacionales

Universidad CES

Medellín, 2023

Resumen

Objetivo: Analizar el coaching como metodología para el acompañamiento en la estrategia de gestión emocional de los traders de las generaciones Millenials y Centennials, al momento de hacer trading en Colombia. **Metodología:** se realizó una revisión de alcance en las bases electrónicas de Google Academic, Oxford Academic, EBSCO publicados entre el año 2014 y 2023. **Resultados:** se encontraron 8.550 documentos, se removieron por duplicidad 2.675 documentos. Al aplicar los criterios de elegibilidad se excluyeron 5.853. Finalmente, se seleccionaron 22 artículos para la presente revisión. **Conclusiones:** Se analizó el modelo de conversación OPROAS ¹creado por Training Skills y la Universidad CES como metodología de coaching para acompañar a los traders Millennials y Centennials en Colombia, en la construcción de una estrategia de gestión emocional que les permita afrontar las pérdidas, ganancias y las decisiones de inversión.

Palabras claves: Trading, generaciones, gestión emocional, traders, coaching.

¹ **OPROAS:** Objetivo, Propósito, Realidad, Opciones, Acuerdos y Seguimiento, metodología coaching creado por Training Skills y la Universidad CES

Abstract:

Objective: Analyze coaching as a methodology to support the emotional management strategy of traders of the Millennial and Centennial generations, when trading in Colombia.

Methodology: it was carried out a scoping review in the electronic databases of Google Academic, Oxford Academic, and EBSCO published between 2014 and 2023. **Results:**

8,550 documents were found, 2,675 documents were removed by duplication. When applying the eligibility criteria, 5,853 were excluded. Finally, 22 articles were selected for the present review. **Conclusions:**

The OPROAS² conversation model, created by Training Skills and the CES University, was analyzed as a coaching methodology to accompany Millennial and Centennial traders in Colombia, in the construction of an emotional management strategy that allows them to face losses, gains and investment decisions.

Keywords: Trading, generations, emotional management, traders, coaching

² **OPROAS:** Objective, Purpose, Reality, Options, Agreements and Follow-up, coaching methodology created by Training Skills and CES University

Introducción

Los traders son profesionales que operan en los mercados financieros con el objetivo de obtener ganancias económicas, ahora bien, para el mercado español, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), el trading es "La actividad de compra y venta de instrumentos financieros, ya sea en el mercado primario o secundario, con el objetivo de obtener un beneficio". En Colombia se ha realizado este tipo de actividades tanto de manera profesional como autodidacta; se incide que en el año 2021 se abrieron más de 110.000 nuevas cuentas para este tipo de mercados.(Analitik & “Valora, 2022).

Las generaciones de traders varían en sus características y necesidades; los de la generación Z (Centennial) van desde el año 1995 al 2010, por ejemplo, estos son nativos digitales que utilizan las nuevas tecnologías para operar en los mercados. La generación Y (Millennial) van desde el año 1982 al 1994, por su parte, son más experimentados y suelen tener un mayor conocimiento de este tipo de mercados. Ambas generaciones operan desde una perspectiva de conocimientos diferentes, partiendo desde el nivel de riesgo que asume cada generación, lo que implica variaciones en la oferta y demanda de este tipo de mercados. Ahora bien, los jóvenes suelen tener problemas en su gestión emocional. Especialmente aquellos que pertenecen a este segmento generacional. (Syafei, Rahadi, Masduki &Sianturi, 2023)

La gestión emocional es una habilidad crucial para el trading porque las emociones pueden influir en las decisiones de inversión, ya que los resultados de la operación son inciertos. Es por esto, que es importante que los Millennials y Centennials puedan identificar y gestionar de manera efectiva estas emociones, creando un nivel de conciencia que les permita asumir de manera efectiva el resultado reflejado al cerrar la operación. Entendiendo que la inteligencia emocional es "La capacidad de reconocer, aceptar y canalizar las emociones para dirigir las conductas u objetivos deseados, lograrlos y compartirlos con los demás, para el logro de un buen nivel de productividad", según Daniel Goleman. (Benavidez V & Flores P, 2019).

Por otra parte, el coaching tiene como objetivo: “mejorar el rendimiento, aumentando el potencial y reduciendo las interferencias” (Whitmore, 2018) pág. 26. Por lo que, el coaching es una herramienta que puede ayudar a desarrollar habilidades y mejorar el desempeño, el cual, en este caso es la gestión emocional. Ya que, el coach puede proporcionar un acompañamiento para identificar fortalezas y oportunidades de mejora, buscando el desarrollo de un plan de acción para que el coachee (trader) pueda alcanzar sus objetivos.

Ahora bien, el modelo **GROW**³ publicado por John Whitmore en 1992, “se hizo famoso en el mundo entero y se convirtió en uno de los modelos de coaching más populares” (Whitmore, 2018) pág. 115. Dicho modelo, fue adaptado por Training Skills y la Universidad CES como referente para el modelo de conversación **OPROAS**⁴, el cual está compuesto de seis etapas en las cuales el coach aplica herramientas como la pregunta, calibración, rapport, escucha, feedback y feedforward, de modo que el coachee (trader) pueda pasar de una situación actual hasta la situación deseada.

Es así como, el problema central de la investigación radica en que actualmente no existe una metodología de coaching estandarizada que acompañe a los traders en la construcción de una estrategia para la gestión emocional en su plan de inversión; debido a esto se analizará el modelo de conversación OPROAS, como herramienta de coaching para acompañar a los traders Millennials y Centennials en Colombia, en la construcción de una estrategia de gestión emocional que les permita afrontar las pérdidas, ganancias y las decisiones de inversión que estos operan dentro del mercado. En aras de dar respuesta a un problema de hecho, que según Roxana Ynoub son aquellos en los cuales se presenta un obstáculo para alcanzar una situación deseada. (Ynoub, 2014)

³ **Modelo Grow:** Goal/Objetivo, Reality/Realidad, Options/Opciones, Will/Voluntad. (Whitmore, 2018)

⁴ **OPROAS:** Objetivo, Propósito, Realidad, Opciones, Acuerdos y Seguimiento.

Método

En el enfoque propuesto en la investigación, que es cualitativo, se propone analizar el coaching como metodología a través de un modelo de conversación, que permita desarrollar una estrategia de gestión emocional para los traders de las generaciones Millennials y Centennials en Colombia. Por su parte, en la investigación cualitativa, al tiempo que se analiza la literatura, se entra en contacto con el fenómeno que es objeto de estudio.

En consecuencia, se realizó una revisión exploratoria, la cual tuvo un alcance más amplio con criterios de inclusión explicados en las estrategias de búsqueda correspondientemente menos restrictivas. Ya que, tiene como objetivo el análisis y la síntesis de literatura producida para un área de conocimiento, que, para este caso, corresponde al análisis de la inclusión del trading en Colombia, específicamente en las generaciones anteriormente descritas.

Se utilizaron términos de búsqueda en inglés y español referenciados en el tesoro MeSH: trading/coaching, emotional/emociones, management/gestión, markets/mercados, generación, coaching. Las ecuaciones de búsqueda se construyeron empleando el boleano AND. Las fuentes de información utilizadas fueron: Google Academic, Oxford Academic, EBSCO.

El inicio de la búsqueda fue el 10 de octubre de 2022 y se consultó por última vez el 25 de agosto de 2023. Se incluyeron artículos publicados entre el 2014 y 2023, en los idiomas inglés y español. Además, se consideró que fueran artículos originales, en donde se presentaran casos de inclusión con manejo de emociones para trading. Dos de los autores realizaron la lectura de títulos y resúmenes, para aplicar los criterios de inclusión y de exclusión. Las discrepancias se resolvieron por consenso o por remisión del tutor de la investigación.

Esta revisión corresponde a una estrategia de investigación documental, en donde no se realiza ninguna intervención o modificación intencionada de las variables biológicas, fisiológicas, psicológicas o sociales. Las consultas se realizaron sobre fuentes secundarias y es información de carácter público, los cuales son de acceso libre.

Resultados

Se encontraron 8.550 resultados combinados en la búsqueda, apoyada en las bases de datos Google Academic (n=8120), Oxford Academic (n=149) y EBSCO (n=281). De los cuales se removieron 2.675 duplicados. Posteriormente a 69 documentos se les realizó una depuración basándose en la lectura del título y el resumen, para los cuales se excluyeron 40.

Luego de cumplir con los criterios de elegibilidad quedaron 29 y posteriormente al revisar los criterios de inclusión finalmente quedan 22 documentos que se incluyeron en la presente revisión.



Identificación de artículos a partir de bases de datos

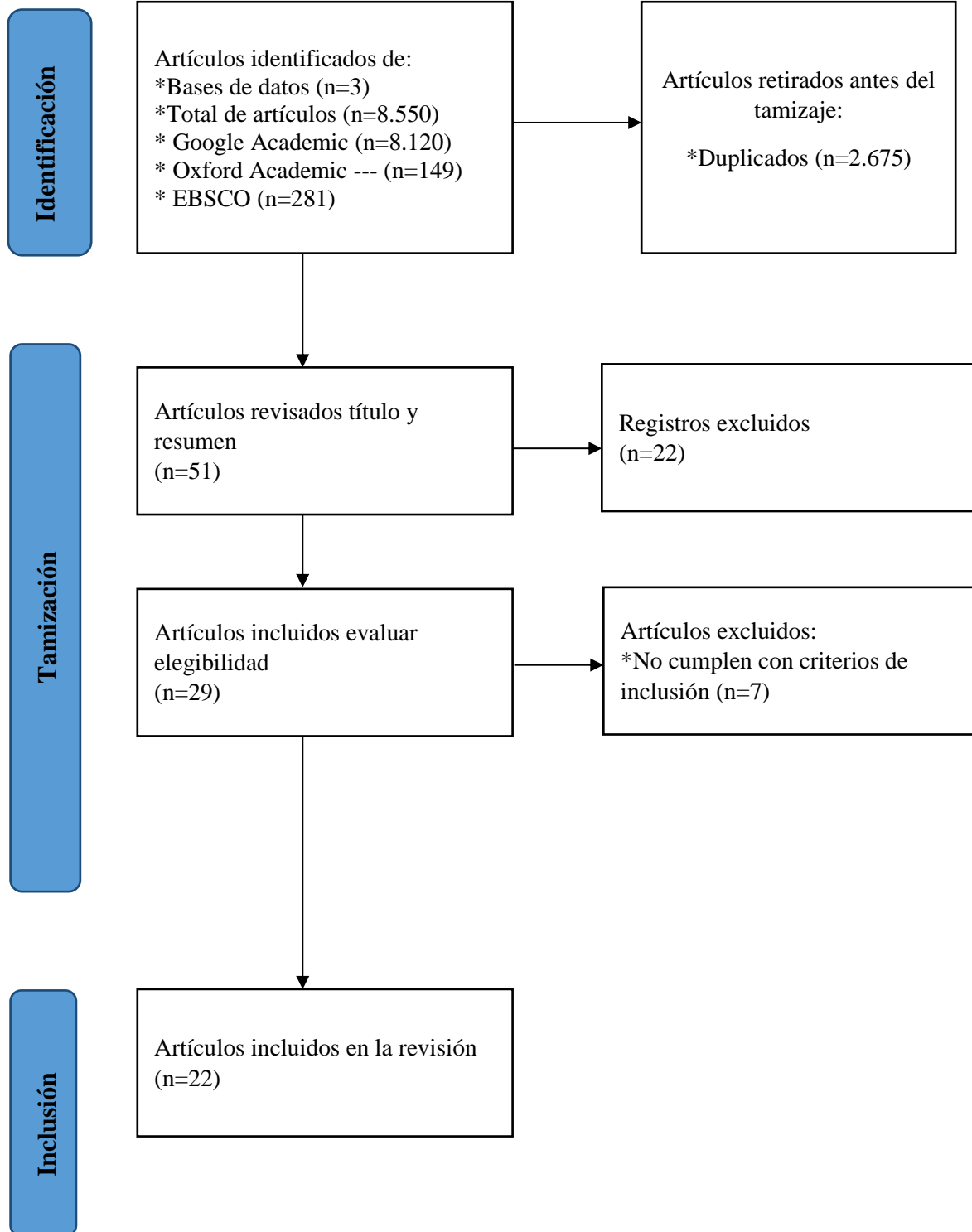


Figura 1. Flujograma Identificación de artículos a partir de bases de datos

El país donde se realizó más investigaciones al respecto fue Estados Unidos con el 39 % seguido de Australia y Reino Unido con un 17 % cada uno, posteriormente Rumania con un 11% y Emiratos Árabes Unidos, India y Países Bajo se encontró con un 6% cada uno. Ahora bien, el 33% se publicó en 2020, el 28 % en 2021, el 11% en el 2022 y un 6% en los años 2014, 2015,2017, 2019 y 2023.

En cuanto a los tipos de categoría, los artículos se logran clasificar en cuatro categorías, donde cada uno de estos puede contener varias especificaciones, debido a esto se logró evidenciar mayor impacto en la categoría No.3 con notabilidad en 10 artículos, categoría que corresponde al aspecto financiero y trading; posterior a esta se ubica la categoría No.1 con 7 artículos de los cuales se habla de emociones, Coaching, Bienestar mental y psicología, continuamente está la categoría No. 4 con todo lo relacionado con las tecnologías digitales y la inteligencia artificial, donde se relacionan 6 artículos y finalmente está la categoría No.2 con 5 artículos donde se menciona el tema de las generaciones. (Ver Tabla 1)

**Tabla 1. Características generales de los artículos incluidos en la síntesis cualitativa.**

Autores	Año	País	Categoría 1	Categoría 2	Categoría 3	Categoría 4
(Rouf, Malik, Arif, Sarma, Singh, Aich and Kim, 2021)	2021	India	Emociones		Trading	Tecnologías Digitales
(Cao, Yang and Philip, 2021)	2021	Australia			Finanzas – Trading	
(Baker & Ricciardi, 2014)	2014	USA	Psicología		Finanzas-Inversión	
(Al-Blooshi & Nobanee, 2020)	2020	Emiratos Árabes Unidos			Finanzas	Tecnología Digitales –IA
(Cao, 2020)	2020	Australia			Finanzas	Tecnologías Digitales -AI
(Hendershott, Zhang, Zhao and Zheng, 2021)	2021	USA			Finanzas – Fintech	Tecnologías Digitales -AI
(Neamtu, Hapenciuc & Bejinaru, 2020)	2020	Romania		Generaciones		Habilidades Digitales – TI
(Barhate & Dirani, 2022)	2020	USA		Generaciones		
(Harvey, Depp, Rizzo, Strauss & Spelber., 2022)	2022	USA	Psicología – Salud Mental			Tecnología
(Kloes, 2015)	2015	USA	Coaching – Emociones			
(Catalano, 2019)	2019	Romania		Generaciones		Tecnologías Digitales – Nativos Digitales
(Ciff, 2020)	2020	Países Bajos	Coaching	Generaciones		
(Amirzadeh, Nazari & Thiruvady, 2022)	2022	Australia			Finanzas	Tecnologías Digitales -AI
(Andrade & Newall, 2023)	2023	Reino Unido - UK			Trading	Tecnologías Digitales -AI
(Hayes, 2021)	2021	USA			Trading – Finanzas	
(Buckmann, Haldane & Hüser, 2021)	2021	Reino Unido - UK			Trading - Finanzas	Tecnologías Digitales -AI
(Sydenham, 2020)	2020	Reino Unido - UK	Coaching – Bienestar Mental - Emociones			
(Miller, 2017)	2017	USA	Emociones	Generaciones		

Discusiones

Este artículo pretende analizar el coaching como metodología a través de un modelo de conversación, para mejorar la gestión emocional de los traders. Entendiendo que el trading es una actividad que requiere habilidades técnicas y de conocimiento del mercado financiero. Sin embargo, las emociones son cruciales para la toma de decisiones a la hora de operar en los mercados bursátiles. Es aquí donde el coaching puede tomar relevancia como una valiosa metodología para la estrategia de gestión emocional de los traders, especialmente en las generaciones Millennials y Centennials.

Estas generaciones están caracterizadas por ser nativos digitales y tener una mayor exposición a la tecnología y las redes sociales, lo cual puede influir en su forma de tomar decisiones y manejar las emociones, debido a que están influenciadas por su entorno y su forma de relacionarse con el mundo. Estas generaciones han crecido en un mundo cada vez más exigente y competitivo donde la gratificación instantánea es cada vez más común.

A la vez, la digitalización del trading en Colombia ha abierto una puerta para el acceso fácil y rápido para todo aquel que tenga a la mano un celular inteligente y conexión a internet. Específicamente con los Millennials y Centennials se puede masificar la apertura de cuentas en aplicaciones para invertir en el mercado bursátil, dado que están acostumbrados a obtener lo que quieren de manera rápida y sin esfuerzo. Por su parte, Beltrán y Tellez (2019) indicaron que la falta de regulación del trading en Colombia es uno de los obstáculos que limita las actividades financieras que realizan los traders, quienes pueden sufrir pérdidas económicas al retirar dinero en las instituciones bancarias. Ya que, cabe resaltar que Colombia tiene un bajo nivel de educación financiera, lo que impide que el gobierno regule este tipo de inversiones, por lo que este comercio es considerado una práctica ilegal, razón por la cual las personas muchas veces carecen de conocimiento sobre este tema y tiende a ser pasado por alto, lo que implica tener una buena toma de decisiones, las cuales están gobernadas continuamente por las emociones.

Esto significa que, por más que el acceso esté al alcance de un celular e internet, no representa que sea fácil y rápido convertirse en un trader profesional y con rentabilidad en sus operaciones. “Aquí es donde los traders profesionales verdaderamente se separan de la multitud. Cuando usted acepta el riesgo de la forma que los profesionales lo hacen, no percibe nada en el mercado como una amenaza” (Douglas, 2009) pág. 44.

De acuerdo con la agenda mundial enfocada en los objetivos de desarrollo sostenible (ODS)⁵, en particular el número ocho, que tiene como objetivo fomentar un crecimiento económico inclusivo y sostenible, así como la creación de empleos y puestos de trabajo dignos para todos, se establece que se debe alcanzar niveles más altos de productividad económica a través de la diversificación, la modernización tecnológica y la innovación, entre otras cosas, centrándose en la innovación de nuevas dinámicas económicas.

Es por ello por lo que, se considera que el trading y los mercados bursátiles forman parte de la nueva economía, y como tal, tienen el potencial de tener un impacto en las próximas generaciones, ya que la innovación y modernización tecnológica que ha tenido la operación en los mercados financieros de manera global, cumplen con el objetivo de fomentar un crecimiento económico inclusivo y sostenible.

Por lo que, la sostenibilidad en el tiempo se reduce a una parte minoritaria de traders que tengan una gestión emocional adecuada para que sus operaciones sean rentables. Según los estudios de (Griffith, Nanjand & Shen, 2020) donde buscan expresar como los procesos emocionales pueden generar una dinámica transitoria, pero muy significativa en la toma de decisiones económicas, basándose desde una investigación orientada a la neurociencia y las emociones.

⁵ **ODS:** Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) constituyen un llamamiento universal a la acción para poner fin a la pobreza, proteger el planeta y mejorar las vidas y las perspectivas de las personas en todo el mundo.(Moran, 2021)

Ahora bien, según (Ampudia De Haro, 2014) en una meditación crítica de su investigación sobre gestión emocional en los mercados financieros, se desarrolló una metodología cuantitativa con enfoque etnográfico con el objetivo de investigar la subjetividad que rodea al sistema financiero. A lo largo del estudio se encontraron términos encaminados a implementar estrategias que permitan una adecuada gestión emocional. Suministrando como resultado que en las inversiones aparecen emociones como miedo y ansiedad, lo puede llevar a decisiones apresuradas que resultan en pérdidas y obstaculizaciones a las ganancias. Por lo tanto, la disciplina de los traders toma relevancia al planificar sus inversiones y estrategias, impactando en mejores resultados para poseer mayores dominios de los mercados financieros, asumiendo un control de sus emociones.

Por otra parte, (Ballén Briceño & Sánchez Perdomo, 2021) sugieren que las universidades deberían apuntar a adquirir habilidades para minimizar los errores provocados por una mala gestión emocional. Las habilidades, capacidades y valores influirán en cada decisión que tomes en el lugar de trabajo en el futuro. Por este motivo, puede ser apropiado considerar la creación de grupos que realicen simulaciones de entornos laborales para incentivar y motivar la toma de decisiones de los estudiantes, teniendo la pertinencia de educar en gestión emocional a los traders.

Ahora bien, actualmente la Universidad del Rosario en Bogotá, DC. ofrece un curso para profesionales y estudiantes en los campos de negocios, administración, contabilidad, finanzas, ingeniería financiera y profesiones relacionadas que estén interesados en el trading; sin embargo, su malla curricular está enfocada en todo el aspecto técnico y la habilidad dura que requiere este tipo de mercado, dejando vacíos en habilidades blandas como la inteligencia emocional.

En consecuencia, en Colombia es posible identificar las necesidades específicas de los traders en cuanto a la gestión emocional a través de encuestas, entrevistas y análisis de datos para identificar factores comunes. Sin embargo, analizar el coaching como metodología que

satisfaga las necesidades del público objetivo es importante. Por lo tanto, el modelo de conversación OPROAS: Objetivo, Propósito, Realidad, Opciones, Acciones y Seguimiento, se utiliza en los procesos de coaching para combinar con herramientas de Programación Neurolingüística (PNL).

La contribución del modelo OPROAS como metodología para el acompañamiento en la estrategia de gestión emocional de los traders de las generaciones Millenials y Centennials, al momento de hacer trading en Colombia, se da desde tres momentos importantes para el coachee (trader): El primer momento es cuando no ha ingresado al mercado, pero tiene el impulso de invertir, y sus emociones lo afectan para tomar la decisión. El segundo momento es cuando el trader ya invirtió y no sabe cómo manejar sus emociones durante el tiempo que está abierta la operación. El tercer momento es cuando el trader tomó la decisión de cerrar la operación y obtuvo pérdidas o ganancias y sus emociones se hicieron realidad de acuerdo al resultado.

Es en estos casos, donde el coach es el acompañante idóneo para llevar las etapas del modelo de conversación OPROAS, de la siguiente manera:

Objetivo: estructurar una estrategia de gestión emocional para hacer trading.

Propósito: tener una gestión emocional para transitar por los tres momentos mencionados anteriormente.

Realidad: conocer el momento en el que se encuentra el trader en el mercado y a la vez su entorno

Opciones: el coachee (trader) dará las opciones que más se alineen con su conocimiento en trading y el coach por medio de herramientas lo acompañará para descubrir las emociones que lo mueven en cada momento de la operación.

Acciones: el coachee define acciones, pasos o micro objetivos que permitan cumplir con su plan de gestión emocional.

Seguimiento: en cada sesión se hará seguimiento de las acciones definidas y el coach acompañará en su avance para que la estrategia de gestión emocional vaya evolucionando con cada sesión.

Es así, como el Coaching, mediante el modelo de conversación OPROAS, permite partir de una situación actual para llegar a una situación deseada, donde se hace relevante buscar el desarrollo de una serie de habilidades mediante la calibración, rapport, escucha, pregunta, retroalimentación y feedforward. Esta metodología se pretende analizar junto al trading y así alcanzar que el coachee (trader) logre tomar decisiones basadas en cumplir con su objetivo deseado, en aras de mantener una gestión emocional equilibrada al momento de invertir.

Limitaciones

En esta investigación no se incorporaron documentos de literatura gris o tesis doctorales, por lo que puede que exista información relevante que no se haya recopilado. La no inclusión de nombres concretos de modelos de transformación digital en las estrategias de búsqueda pudo dejar por fuera otras publicaciones. Sin embargo, esto se descartó en la medida en que podría aumentar la frecuencia de publicaciones que hicieran referencia a dichos modelos, afectando el logro del objetivo de esta revisión.

Conclusiones

Se analizó el coaching como metodología para el acompañamiento en la estrategia de gestión emocional de los traders de las generaciones Millenials y Centennials, al momento de hacer trading en Colombia. Y con base a los artículos encontrados como soporte a esta investigación, se puede concluir que hay un entendimiento del impacto de las emociones al momento de hacer trading; sin embargo; no hay un modelo que permita estructurar un plan de acción para que los traders puedan gestionar sus emociones con cada operación bursátil.

El coaching por medio del modelo de conversación OPROAS aporta las herramientas necesarias a los traders al momento de realizar operaciones en el mercado bursátil, ya que el

coach puede acompañar al coachee (trader) a estructurar una estrategia para gestionar de manera adecuada sus emociones en la obtención de un resultado positivo o negativo de la inversión realizada.

El modelo OPROAS permite identificar las emociones de manera individual ya que la etapa de Realidad facilita este proceso para poder acompañar al coachee (trader) en su gestión emocional.

Se pueden enfocar futuras investigaciones en la aplicación del modelo de conversación OPROAS y los impactos en el trading, especialmente en las generaciones Millennials y Centennials.

Conflicto de intereses

No existe ningún conflicto de intereses. Los autores declaran que la investigación se realizó en ausencia de cualquier relación comercial o financiera que pudiera interpretarse como un potencial conflicto de interés.

Financiación

El siguiente trabajo se financió con recursos propios.

Referencias

- Al-Blooshi, L., & Nobanee, H. (2020). Applications of Artificial Intelligence in Financial Management Decisions: A Mini-Review. *SSRN Electronic Journal*.
<https://doi.org/10.2139/ssrn.3540140>
- Amirzadeh, R., Nazari, A., & Thiruvady, D. (2022). Applying Artificial Intelligence in Cryptocurrency Markets: A Survey. *Algorithms*, 15(11), 428.
<https://doi.org/10.3390/a15110428>
- Andrade, M., & Newall, P. W. S. (2023). Cryptocurrencies as Gamblified Financial Assets and Cryptocasinos: Novel Risks for a Public Health Approach to Gambling. *Risks*, 11(3), 49. <https://doi.org/10.3390/risks11030049>
- Baker, H. K., & Ricciardi, V. (Eds.). (2014). Front Matter. En *Investor Behavior* (1.^a ed.). Wiley. <https://doi.org/10.1002/9781118813454.fmatter>
- Barhate, B., & Dirani, K. M. (2022). Career aspirations of generation Z: A systematic literature review. *European Journal of Training and Development*, 46(1/2), 139-157. <https://doi.org/10.1108/EJTD-07-2020-0124>
- Buckmann, M., Haldane, A., & Hüser, A.-C. (2021). Comparing minds and machines: Implications for financial stability. *Oxford Review of Economic Policy*, 37(3), 479-508. <https://doi.org/10.1093/oxrep/grab017>
- Cao, L. (2020). AI in Finance: A Review. 2020.
- Cao, L., Yang, Q., & Yu, P. S. (2021). Data science and AI in FinTech: An overview. *International Journal of Data Science and Analytics*, 12(2), 81-99.
<https://doi.org/10.1007/s41060-021-00278-w>

Catalano, H. (2019).

*02.HoraiuCATALANO Opportunities and Challenges of Education in the Digital Era_Pa
o_06.pdf*. Horatiu Catalano.

Ciff, T. (2020). *Coaching in secondary and tertiary education: The effects of two
interventions on students' well-being and teachers' stress* [University of
Groningen]. <https://doi.org/10.33612/diss.135802015>

Harvey, P. D., Depp, C. A., Rizzo, A. A., Strauss, G. P., Spelber, D., Carpenter, L. L.,
Kalin, N. H., Krystal, J. H., McDonald, W. M., Nemeroff, C. B., Rodriguez, C. I.,
Widge, A. S., & Torous, J. (2022). Technology and Mental Health: State of the Art
for Assessment and Treatment. *American Journal of Psychiatry*, *179*(12), 897-914.
<https://doi.org/10.1176/appi.ajp.21121254>

Hayes, A. S. (2021). The active construction of passive investors: Roboadvisors and
algorithmic 'low-finance'. *Socio-Economic Review*, *19*(1), 83-110.
<https://doi.org/10.1093/ser/mwz046>

Hendershott, T., Zhang, X. (Michael), Zhao, J. L., & Zheng, Z. (Eric). (2021). FinTech as a
Game Changer: Overview of Research Frontiers. *Information Systems Research*,
32(1), 1-17. <https://doi.org/10.1287/isre.2021.0997>

Kloes, K. (2015). *Emotion Coaching in an Inclusive Setting: Training Preschool Special
Educators*. 2015.

Miller, R. L. (2017). *Parent and Friend Emotion Socialization in
Adolescence_Associations with Emotion Regulation and Internalizing
Symptoms_Jho_06.pdf*.

- Neamtu, D. M., Hapenciuc, C. V., & Bejinaru, R. (2020). *SPECIALIZATIONS OF THE FUTURE. CHALLENGES AND OPPORTUNITIES FOR GENERATIONS Y, Z, AND ALPHA.*
- Rouf, N., Malik, M. B., Arif, T., Sharma, S., Singh, S., Aich, S., & Kim, H.-C. (2021). Stock Market Prediction Using Machine Learning Techniques: A Decade Survey on Methodologies, Recent Developments, and Future Directions. *Electronics*, 10(21), 2717. <https://doi.org/10.3390/electronics10212717>
- Sydenham, A. L. (2020). *Employee flourishing: The application and efficacy of workplace coaching as a methodology for improving mental well-being.*
<https://doi.org/10.24382/575>
- Ynoub, R. (2014). *Admin,+Gestor_a+de+la+revista,+Svenson (1).pdf.* Cengage Learning.
- Analitik, V., & “Valora. (2022, julio 18). El trading online se ha convertido una tendencia creciente en Colombia. *Valora Analitik.*
<https://www.valoraanalitik.com/2022/07/18/el-trading-online-se-ha-convertido-una-tendencia/>
- Morán, M. (2021, agosto 20). Crecimiento económico. *Desarrollo Sostenible.*
<https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/economic-growth/>
- Whitmore, J. (2018). *Coaching El método para mejorar el rendimiento de las personas.* Editorial Planeta Colombia.
- Ampudia De Haro, F. (2014). Good trader, good trading: The presence and the regulation of emotions in financial markets. *Athenea Digital. Revista de pensamiento e investigación social*, 14(1), 237. <https://doi.org/10.5565/rev/athenead/v14n1.1091>

- Ballén Briceño, J. D., & Sánchez Perdomo, S. J. (2021). Asociación entre las variables de la inteligencia emocional y el desempeño laboral de los estudiantes de ingeniería industrial del Centro Regional Buga de Uniminuto. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, 17(33). <https://doi.org/10.18270/cuaderlam.v17i33.3625>
- Beltrán, M. M., & Téllez, M. N. R. (2019). Desarrollo de las Criptomonedas y su Regulación en Colombia.
- Douglas, M. (2009). Trading en la Zona -Dominar el mercado con confianza, disciplina y actitud ganadora.