



CÓMO SOBREVIVIR A MR. MARKET

UNA GUÍA PARA INVERSORES QUE QUIEREN PENSAR
CON CLARIDAD CUANDO EL MERCADO ENLOQUECE

2025



CONTENIDO

.....

El verdadero enemigo no está en el mercado. Está dentro de ti

00

PRESENTACIÓN DE MR.MARKET

01

DETECTA TUS EMOCIONES ANTES DE INVERTIR

02

PROTEGE TU MENTE DEL RUIDO EXTERNO

03

ANALIZA ANTES DE ACTUAR

04

TU BRÚJULA: DEFINE TU CAMINO Y NO TE DESVÍES

05

INTELIGENCIA EMOCIONAL COMO VENTAJA COMPETITIVA

06

HAZ SEGUIMIENTO A TUS INVERSIONES

07

¿Y AHORA QUÉ?

INTRODUCCIÓN

PRESENTACIÓN DE MR.MARKET

El enemigo invisible que controla tus decisiones



MR. MARKET: LA FUERZA QUE PONE A PRUEBA A TODOS LOS INVERSORES

En los mercados no compites solo contra otros inversores.
Compites contra alguien mucho más peligroso.
Se hace llamar Mr. Market.

Cambia de humor a cada instante. Un día está eufórico y lanza los precios al cielo. Al siguiente, entra en pánico y los arrastra al abismo.

Representa las emociones colectivas del mercado: miedo, avaricia, impaciencia, ansiedad. Es irracional, impulsivo, manipulador.
Quiere que compres cuando todo sube. Que vendas cuando todo cae. Que te olvides de tus planes y sigas el ruido.

Pero tú no estás aquí para seguirlo.
Estás aquí para entenderlo.
Para tomar el control.
Para sobrevivir a Mr. Market.



LA TRAMPA EMOCIONAL

Te empuja al miedo cuando ves tu cartera en rojo.
Te seduce con codicia cuando todo sube y parece fácil ganar dinero.
Te llena de dudas cuando lees noticias contradictorias.



“¡VENDE YA ANTES DE PERDERLO TODO!”

MIEDO



“ESTO NO PUEDE FALLAR, ES UNA APUESTA SEGURA.”

ANSIEDAD



“MIRA ESE GRÁFICO... ESTO SE VA A LA LUNA.”

AVARICIA



“ESTO TIENE QUE MOVERSE YA, NO PUEDO SEGUIR ESPERANDO.”

IMPACIENCIA

***La trampa no es perder dinero. La trampa es perder el control de tus decisiones.
Vendes lo que creías mantener. Compras lo que juraste evitar.
Actúas rápido... para luego arrepentirte lento.***



No reacciones. Responde con conciencia.

Mr. Market quiere que reacciones, no que pienses.
Quiere que compres en la cima y vendas en el pánico.
Pero tú no estás aquí para ser una marioneta emocional.



Invierte con criterio. No con impulso.

Estás aquí para convertirte en un inversor consciente.
Que no sigue la corriente, sino que actúa con convicción.
Que no se deja llevar por titulares, sino que entiende el contexto.
Que no invierte con miedo o codicia, sino con un plan.



Esto no va de ganar siempre. Va de resistir.

Esa es la diferencia entre los que sobreviven...
y los que abandonan.
Y todo empieza por entender a tu enemigo
y conocerte a ti mismo.



Actúa como un Zavvyo.

En las próximas páginas te damos las
herramientas para lograrlo.
Bienvenido a la resistencia.
Bienvenido a Zavvyo.



CAPÍTULO 1

DETECTA TUS EMOCIONES ANTES DE INVERTIR

Invertir sin observar cómo te sientes es como conducir con los ojos vendados.

.....

¿ESTÁS INVIRTIENDO... O ESTÁS REACCIONANDO?

Cuando vas a invertir, lo primero que revisas es el precio, el gráfico, las noticias o el análisis.

Pero muy pocas veces te detienes a revisar algo aún más importante: cómo te sientes.

Tu estado emocional condiciona tus decisiones.

Si estás ansioso, probablemente sobrerreaccionas.

Si estás frustrado, buscas recuperar lo perdido.

Si estás eufórico, ignoras los riesgos.

Y el problema es que casi nunca eres consciente de eso en el momento.

Simplemente actúas. Reaccionas. Pulsas 'comprar' o 'vender'... y luego te preguntas por qué.

Por eso, el primer paso para invertir con criterio no es técnico.

Es emocional.

Es detenerte, mirar hacia dentro, y preguntarte:

¿Estoy en el estado mental adecuado para decidir?



ZAVVYO TIP

Las emociones no son el problema.

El problema es invertir sin saber que están al mando.

MAPA EMOCIONAL DEL INVERSOR

No puedes evitar sentir.
Pero puedes aprender a observar lo que sientes
antes de actuar.
Eso es invertir con conciencia.

	EMOCIÓN	CÓMO SE MANIFIESTA	RIESGO EN LA INVERSIÓN
✗	Miedo	“¿Y si baja más?”, “mejor salgo ya”	Venta impulsiva, pérdida innecesaria
✗	Euforia	“Esto va a explotar”, “todo sube”	Comprar sin análisis, exceso de confianza
✗	Frustración	“Siempre me equivoco”, “nunca acierto”	Sobreoperar, búsqueda de revancha
✗	Impaciencia	“Necesito resultados ya”, “esto va muy lento”	Inversiones de corto plazo sin sentido
✗	Arrepentimiento	“Tenía que haber vendido antes”, “por qué no entré”	Decisiones reactivas para “compensar”
✓	Calma	“Estoy alineado con mi plan”, “puedo esperar”	Estado ideal: decisiones racionales y consistentes

DOMINA TUS EMOCIONES ANTES DE ACTUAR

Tu mayor ventaja no es saber más. Es decidir mejor. Incluso cuando sientes más.

1 DETECTA LA EMOCIÓN

Detente 30 segundos y pregúntate:
“¿Qué estoy sintiendo justo ahora?”

- Miedo
- Euforia
- Frustración
- Impaciencia
- Arrepentimiento
- Calma

Ponerle nombre a la emoción reduce su poder.

2 EVALÚA EL ORIGEN

¿De dónde viene esta emoción?

- Movimientos bruscos del precio
- Pensamiento condicionado por redes sociales
- Noticias alarmistas o negativas
- Comparación con otros
- Pérdida o ganancias recientes
- Otros

¿Te está empujando a actuar... o te está informando de algo real?

3 TOMA DISTANCIA ANTES DE DECIDIR

¿Qué acciones tomo para decidir de manera racional?

- Leo mi tesis de inversión
- Consulto mi plan o reglas personales
- Espero 10 minutos antes de nada
- Estoy alineado con mis objetivos
- Anoto la decisión en mi diario
- Otros

Si después de ese proceso tu decisión sigue teniendo sentido, adelante.

Si no... ya sabes quién está al mando.

CAPÍTULO 2

PROTEGE TU MENTE DEL RUIDO EXTERNO

Desconecta del ruido. Reconecta con tu criterio.



CUANDO LA INFORMACIÓN SE CONVIERTE EN MANIPULACIÓN

No todo lo que lees está diseñado para informarte. Muchas veces, está diseñado para hacerte actuar.

Mr. Market no solo actúa desde dentro. También usa el mundo exterior como altavoz para influir en ti. Noticias, titulares, foros, vídeos, redes sociales...

Cada uno te lanza una señal emocional: miedo, euforia, urgencia, escasez. Y si no tienes filtros, acabas confundiendo esa presión con lógica.



Ejemplos

Las bolsas se hunden por la incertidumbre global

Este inversor ganó 500% con esta acción en 6 meses

Prepárate: viene la peor recesión en 10 años

Los 3 activos que debes tener antes de que explote el mercado

Todo el mundo está comprando esto ahora. ¿Y tú?

***La mayoría de estos mensajes no buscan informarte.
Buscan que hagas algo. Ya. Sin pensar.***



EJEMPLO: CÓMO EVITAR UNA MALA DECISIÓN POR CULPA DEL RUIDO



Abres Twitter y ves:

“¡Las Big Tech están desplomándose! El Nasdaq cae un 3% y esto solo es el principio.”



Miras tu broker:

Amazon ha bajado un 4% en dos días.
Empiezas a sentir ansiedad:
“¿Y si vendo ahora y evito perder más?”



Respondes con criterio, no con impulso



Resultado:

El mercado rebota días después.
No vendiste mal. No actuaste por pánico.
Actuaste como un Zavvyo.

1. Bloqueas el ruido

Silencias redes, cierras apps.
Modo avión. Sin distracciones.

2. Revisas tu tesis

- Amazon sigue ganando cuota de mercado.
- El último trimestre fue positivo.
- No hay cambios estructurales.
- Tu tesis de inversión sigue intacta.

Pero además, revisas tus métricas de valoración:
El precio actual entra en zona infravalorada según tu análisis.

La caída no es un problema. Es una oportunidad.

3. Decides desde dentro

No solo decides mantener...

Aprovechas para ampliar posición.

Actúas con convicción. No por reacción.

Anotas en tu diario:

“La caída no cambia los fundamentos. Refuerzo mi inversión.”

PROCESA LA INFORMACIÓN COMO UN INVERSOR RACIONAL

*No se trata de ignorar las noticias.
Se trata de aprender a interpretarlas con
criterio y sin perder el control.*

Mr. Market quiere que confundas información con urgencia.
Pero un inversor consciente no reacciona a titulares.
Filtra. Procesa. Evalúa. Decide.
Porque el problema no es lo que lees... es cómo dejas que eso condicione tus decisiones.

¿QUÉ DICE EL TITULAR? (IDENTIFICA EL TONO EMOCIONAL)

- ¿Es alarmista, exagerado, ambiguo o prescriptivo?
- Ej: "Se hunde", "imperdible", "la última oportunidad", "caída histórica"



Si el titular busca activar emociones, ponlo en cuarentena mental.

¿AFECTA A LA TESIS DE ALGUNA DE TUS INVERSIONES?

- ¿Es un cambio estructural o solo coyuntural?
- ¿Impacta realmente los fundamentales o es puro contexto?



No todo lo que ocurre es relevante para tu cartera.

¿ESTÁS TENTADO A ACTUAR RÁPIDO?

- ¿Sientes ansiedad, urgencia, necesidad de "hacer algo ya"?
- Si la respuesta es sí: espera, anota, y revisa tu sistema antes de actuar.



Tu mente te pide acción. Pero tu plan te pide paciencia.

CAPÍTULO 3

ANALIZA ANTES DE ACTUAR: ASÍ PIENSA UN INVERSOR ZAVVYO

Decidir sin analizar es apostar. Decidir con criterio es invertir.



EL PRECIO ES LO QUE PAGAS. EL VALOR ES LO QUE OBTIENES.

Mr. Market quiere que mires el precio cada segundo.

Pero un inversor Zavvyo mira el valor antes de todo.

Cada día, el mercado te muestra un número.

Un precio que sube o baja, generando miedo, euforia o dudas.

Pero recuerda: el precio solo es la etiqueta de un activo.

El verdadero secreto está en entender lo que hay detrás de esa etiqueta: el valor real del negocio.

Porque en el corto plazo, el precio se mueve por emociones.

Pero en el largo plazo, el valor acaba imponiéndose.



PRECIO

Cotización actual

Cambia cada segundo

Refleja emociones del mercado

Es visible para todos



VALOR

Valor real del negocio

Cambia con resultados y estrategia

Refleja fundamentos y potencial

Solo los analistas pacientes lo detectan

CÓMO ANALIZAR EL VALOR DE UN NEGOCIO

Aquí tienes un flujo práctico que puedes aplicar antes de decidir comprar, mantener o vender una acción.

1 REVISAR LOS FUNDAMENTALES BÁSICOS

Ingresos: ¿crecen de forma consistente?

Beneficios: ¿la empresa es rentable o solo genera ingresos?

Márgenes: ¿se mantienen o están cayendo?

Deuda: ¿está bajo control o crece sin freno?

3 REVISAR LA VALORACIÓN ACTUAL

PER, EV/EBITDA, P/FCF: ¿caro o barato vs. histórico y sector?

Crecimiento esperado: ¿justifica la valoración actual?

2 ANALIZAR LA CALIDAD DEL NEGOCIO

Modelo de negocio: ¿claro y escalable?

Moat: ¿tiene ventajas competitivas sostenibles?

Dirección: ¿confías en el equipo directivo?

Cultura corporativa: ¿alineada con resultados y visión?

4 ACTUALIZAR TU PRECIO OBJETIVO O RANGO DE VALOR RAZONABLE

Basado en: crecimiento previsto, márgenes sostenibles, moat y riesgos.

Margen de seguridad: ¿El precio actual ofrece un descuento suficiente sobre tu estimación?

5 DECIDIR: BUY, HOLD O SELL

Comprar

Cuando hay margen de seguridad, tesis sólida y tiempo por delante.

Mantener

Si está en precio y el negocio sigue cumpliendo.

Esperar / no ampliar:

Si está cara, aunque sea de calidad.

Vender

Si la calidad es baja, los fundamentales han cambiado o ya no encaja con tu estrategia.

EJEMPLO PRÁCTICO - TESLA



Veamos cómo pensar como inversor y no como apostador con un caso real.

1 REVISA LOS FUNDAMENTALES BÁSICOS

Ingresos: crecimiento estancado en el último año

Beneficios: rentabilidad positiva, pero en retroceso por caída de márgenes

Márgenes: margen operativo cayendo (reducciones de precio impactan rentabilidad)

Deuda: controlada, buena posición de caja neta

2 ANALIZA LA CALIDAD DEL NEGOCIO

Modelo de negocio: líder EV con integración vertical (producción + software + energía)

Moat: marca fuerte y ecosistema de software/autonomía, pero creciente competencia china y europea

Dirección: management visionario (Elon Musk) pero con riesgo de distracciones (X, SpaceX, Optimus)

Cultura corporativa: innovadora, pero sujeta a sobrepromesas y retrasos en plazos de ejecución

3 REVISA LA VALORACIÓN ACTUAL

PER: extremadamente alto respecto a la media del sector automoción (>70x), justificado solo si se materializan grandes líneas de crecimiento (Robotaxi, Optimus, FSD)

EV/EBITDA: muy superior a OEMs tradicionales, inferior a tech puras pero alto en general

4 ACTUALIZA PRECIO OBJETIVO / RANGO VALOR RAZONABLE

Escenario optimista: se cumplen promesas (Robotaxi, Optimus) y se justifica valoración actual o superior

Escenario prudente: sin nuevos negocios rentables pronto, cotiza muy cara como automotriz

DECISIÓN FINAL: ¿QUÉ TE DICE TU ANÁLISIS RACIONAL?

Tesla cotiza como si ya fuera más que un fabricante de coches.
Tu decisión depende de si crees que será la empresa que promete...
o solo un gran productor de EVs con márgenes cada vez más ajustados.

Si crees en la ejecución de nuevas líneas (Robotaxi, FSD, Optimus) + liderazgo EV a largo plazo

BUY

Si ya la tienes y tu tesis es a +10 años, pero monitoriza márgenes y roadmap

HOLD

Si crees que la valoración no justifica la realidad operativa actual y que las promesas no se cumplirán en plazo

SELL

Ahora que sabes cómo analizar valor vs. precio...
¿Estás listo para construir un sistema que te proteja en el caos del mercado?



CAPÍTULO 4

TU BRÚJULA: DEFINE TU CAMINO Y NO TE DESVÍES

Sin dirección, cualquier emoción te arrastra.



Define tu objetivo como inversor

Sin un objetivo concreto, cualquier emoción puede desviar tu camino.

Invertir sin un objetivo claro es como navegar sin mapa.
Si no sabes hacia dónde vas, te volverás vulnerable a:

Miedo o codicia

Comparación con otros

Ruido del mercado

Modas de inversión

En cambio, cuando tienes claro tu “para qué”,
tomas decisiones con más seguridad y resiliencia

Ejercicio práctico: formula tu objetivo Zavvyo

“Quiero lograr [X objetivo] en [plazo], generando [tipo de ingresos / resultado esperado] a través de [estilo de inversión].”

⚠ Errores comunes

- Invertir “porque todo el mundo lo hace”
- No definir un plazo ni una cifra clara
- Perseguir ganancias rápidas sin dirección
- No vincular la inversión con tus valores o estilo de vida



DISEÑA TU ESTRATEGIA BASE

Mr. Market quiere que cambies de dirección con cada noticia.

Pero tú no estás aquí para improvisar cada semana.

Estás aquí para construir.

Y para eso necesitas una estrategia base clara, alineada con tu:

Perfil de riesgo

Conocimiento

Objetivo

Disponibilidad de tiempo

Estilo de vida

Qué tipo de activos vas a elegir

Elegir los activos adecuados te permite alinear tu estrategia con tu conocimiento, tolerancia al riesgo y horizonte.

Cuanto más los entiendas, más seguro estarás cuando el mercado tiemble.

Cómo los seleccionarás

Establecer tus propios criterios te protege de actuar por modas o recomendaciones vacías.

Es la diferencia entre invertir con convicción... o seguir al rebaño.

Cuánto tiempo planeas mantenerlos

Definir tu horizonte evita que vendas antes de tiempo o entres con expectativas irreales.

Invertir es una carrera de resistencia, no de velocidad.

Qué peso tendrá cada uno en tu cartera

Distribuir bien tu capital te protege del riesgo excesivo y del arrepentimiento.

Una cartera equilibrada es tu red de seguridad emocional y financiera.

Cuánto invertirás regularmente

Automatizar tus aportes te da constancia y elimina el estrés de "cuándo entrar".

A largo plazo, la regularidad vence a la perfección.

Cómo gestionarás tus emociones y decisiones

La parte más infravalorada... y la más decisiva.

Sin gestión emocional, hasta la mejor estrategia se rompe.

Con control interno, puedes resistir cualquier ruido externo.



Qué tipo de activos vas a elegir

Acciones individuales (empresas concretas que analices)

ETFs globales (MSCI World, S&P 500, etc.)

ETFs sectoriales (tecnología, salud, energía...)

Fondos indexados

REITs o dividendos

Criptomonedas



Cómo los seleccionarás

Análisis fundamental propio (ingresos, márgenes, deuda...)

Recomendaciones filtradas por fuentes fiables

Criterios de sostenibilidad / valores personales

Múltiplos de valoración (PER, P/FCF, EV/EBITDA...)

Popularidad o momentum (solo si forma parte de tu enfoque)

Ranking de calidad o checklist personal





Cuánto tiempo planeas mantenerlos

Corto plazo (menos de 1 año – si haces swing trading o especulación controlada)

Medio plazo (1–5 años – si revisas y reajustas con cierta frecuencia)

Largo plazo (5–20 años o más – visión patrimonial)

Hasta que cambien los fundamentos / tesis se rompa

Según hitos personales (ej: hasta que me jubile, hasta que llegue a 100k...)



Qué peso tendrá cada uno en tu cartera

Pesos fijos por clase de activo (ej: 70% ETFs, 20% acciones, 10% cash)

Reequilibrio automático o semestral

Ponderación según convicción (más peso a tus mejores ideas)

Cartera 100% diversificada

Cartera concentrada en tus convicciones principales

Límite por empresa o sector (ej: máximo 10% por acción)



Cuánto invertirás regularmente

Aporte fijo mensual (DCA puro – ej: 200 €/mes)

Aporte variable según ingresos / cash disponible

Reparto automático por %(ej: 50% ETF, 30% acciones, 20% cash)

Reinversión de dividendos o beneficios

Inversiones puntuales con análisis previo



Cómo gestionarás tus emociones y decisiones

Seguir un ritual de revisión mensual (diario emocional, repaso de tesis)

Tener reglas escritas para evitar decisiones impulsivas

No tomar decisiones el mismo día que una acción cae/sube más de X%

Compartir decisiones con alguien (mentor, comunidad) antes de ejecutarlas

Utilizar un sistema de alertas o checklist antes de comprar o vender

Mantener un diario de errores y aciertos para aprender con el tiempo



Tu manifiesto Zavvyo

AHORA TIENES UN SISTEMA. NO ERES UNO MÁS.



Has escrito tu objetivo.
Has elegido tu estrategia.
Has definido tus reglas.

Eso te diferencia del 90% de inversores ahí fuera.
Mientras otros reaccionan, tú decides.
Mientras otros improvisan, tú sigues tu plan.
Mientras otros buscan suerte, tú construyes criterio.

Eso es pensar como un **Zavvyo**.

FIRMA TU COMPROMISO CONTIGO MISMO

“Yo invierto con un propósito. No con impulsos.
Tengo un sistema. Lo he creado. Lo respeto.”

Firma: _____ Fecha: _____



CAPÍTULO 5

INTELIGENCIA EMOCIONAL COMO VENTAJA COMPETITIVA

Invertir es fácil... hasta que intervienen tus emociones.



CUANDO TODO TIEMBLA, TU MENTE ES TU REFUGIO

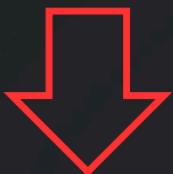
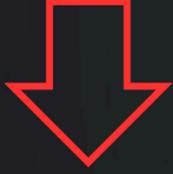
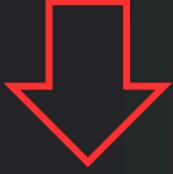
Tus emociones deciden si tu estrategia se ejecuta o se derrumba.

Puedes entender ratios, hacer análisis fundamental, seguir la macro y estudiar los mercados...

Pero si no sabes cómo responder ante el miedo, la presión o la euforia, todo ese conocimiento se desmorona cuando llega la volatilidad.

Mr. Market no necesita saber más que tú. Solo necesita que tú sientas más de lo que puedes manejar.

Quiere que reacciones. No que pienses. Y cada vez que lo haces, estás cediendo el control.

Nivel de conocimiento técnico	Nivel de Gestión emocional	¿Qué sucede?
		Juegas el juego largo. Sabes lo que haces y sabes cuándo hacerlo. No vendes en pánico. Te mantienes firme, aprendes, y mejoras con cada ciclo.
		Sabes mucho, pero actúas mal. Tomas decisiones apresuradas. Sabes que algo es irracional, pero igual lo haces. Tu mente va por un lado, tus emociones por otro.
		No eres un experto, pero te mantienes firme. Y eso ya te pone por delante del 80% del mercado. Actúas solo cuando tiene sentido para ti.
		Todo se basa en suerte... y el azar no construye patrimonio. Compras por impulso, vendes por miedo, y no sabes por qué haces lo que haces.

¿CUÁL ES TU PATRÓN EMOCIONAL AL INVERTIR?

Identificarlo es el primer paso para dominarlo.

Todos tenemos un patrón emocional dominante cuando invertimos.

No es bueno ni malo.

Pero si no lo conoces, tomará decisiones por ti.

¿CON CUÁL TE IDENTIFICAS HOY?

Descubre qué perfil de inversor eres en la web de Zavvyo y recibe consejos personalizados para avanzar hacia tu mejor versión como inversor.



Reactivo

Actúa en caliente.
Compra cuando todo sube, vende al primer susto.
Vive en alerta constante.



Jugador

Invierte por emoción, como si fuera un juego.
Busca el golpe de suerte.
Se guía por "corazonadas".



Cauto

Siempre ve una crisis en el horizonte.
Prefiere no invertir "por si acaso".
Se pierde oportunidades.



Desconectado

Evita mirar su cartera.
No revisa, no ajusta, no corrige.
El miedo lo paraliza.



Aprendiz

No decide por sí mismo.
Depende de influencers, foros y amigos.
Confunde opinión con convicción.



Zavvyo

Reconoce sus emociones, pero no se deja dominar.
Actúa con calma, con plan y con propósito.
No necesita acertar siempre. Solo avanzar con criterio.

HERRAMIENTAS PARA FORTALECER TU MENTE INVERSORA

DIARIO EMOCIONAL DE INVERSIONES

DESPUÉS DE CADA COMPRA O VENTA, ANOTA:

- ¿Qué sentías antes de decidir?
- ¿Por qué tomaste esa decisión?
- ¿Cómo te sentiste después?

REVISIÓN MENSUAL DE TUS DECISIONES

CADA MES, DEDICA 30 MINUTOS A REVISAR:

- ¿Qué hice este mes en mi cartera?
- ¿Fue por criterio o por impulso?
- ¿Qué aprendí de mis decisiones emocionales?

LA REGLA DE LOS 10 MINUTOS

Cuando sientas urgencia por actuar, espera 10 minutos. Levántate. Respira. Lee tu tesis. Luego decide.

ANÁLISIS POST-ERROR

ANTES DE COMPRAR O VENDER, RESPONDE:

- Cuando tomes una mala decisión, no la escondas.
- Analízala. Escríbela. Haz las paces con ella.

Los inversores emocionales niegan sus errores.
Los Zavvyos los convierten en aprendizajes valiosos.



ZAVVYO TIP

El mercado no se vuelve menos volátil.
Tú te vuelves más fuerte.
Cada herramienta que uses, es una cuerda más que te ancla a tu plan.

CAPÍTULO 6

HAZ SEGUIMIENTO A TUS INVERSIONES

Compra con criterio. Haz seguimiento con disciplina.



NO ERES UN TRADER. ERES UN INVERSOR. Y ESO TE OBLIGA A SEGUIR TU HISTORIA.

Invertir no es solo entrar en una acción.
Es acompañarla, entenderla, y decidir con
criterio si merece quedarse contigo.

Comprar una acción es fácil.
Lo difícil viene después.

Porque la mayoría... compra y se olvida.

Hasta que el precio cae.
Hasta que aparece una noticia.
Hasta que alguien dice "yo ya vendí".

Pero tú no eres "la mayoría".
Tú eres un Zavvyo.
Y eso significa que haces seguimiento, no por
obsesión...
sino por responsabilidad.



PROBLEMAS DE NO HACER SEGUIMIENTO

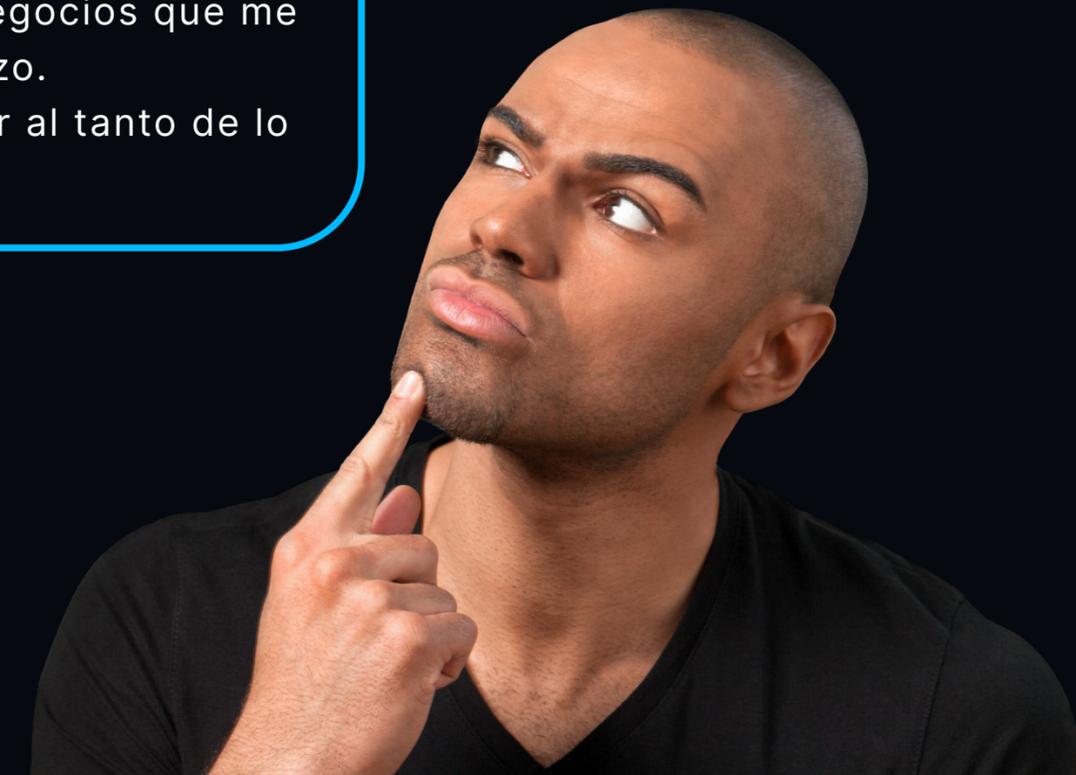
Mantener empresas que ya no cumplen con tu tesis

No enterarte de cambios clave en el negocio

Vender por pánico sin saber si el negocio sigue sólido

Perder oportunidades de reforzar una posición buena

"No invierto para acertar.
Invierto para acompañar negocios que me
convence tener a largo plazo.
Y para eso, tengo que estar al tanto de lo
que hacen."



CÓMO HACER SEGUIMIENTO CON CRITERIO

Revisar no es mirar cuánto ganas o pierdes.
Es evaluar si el negocio sigue cumpliendo con tu confianza.

1

Mantente al día con las noticias del negocio

- Nuevos productos, servicios o líneas de ingresos
- Cambios en el equipo directivo o estructura
- Fusiones, adquisiciones o decisiones estratégicas clave.

✓ Esto te dice si la visión de la empresa se mantiene o ha dado un giro.

2

Analiza el contexto del sector y de los competidores

- ¿Qué está pasando en la industria?
- ¿Los líderes están creciendo o estancados?
- ¿Hay disrupciones, nuevas tecnologías o regulaciones que puedan afectar?

✓ Tu empresa no opera en el vacío. Conocer el entorno te da visión.

3

Revisa los resultados trimestrales y las earnings calls

- ¿Está cumpliendo sus proyecciones de ingresos y beneficios?
- ¿Qué dice el equipo directivo sobre los retos y oportunidades?
- ¿Detectas incoherencias, excusas o señales de debilidad?

✓ Los resultados te dan los datos. Las palabras te dan el tono.

4

Vuelve a repasar tu análisis cualitativo

- ¿Sigue teniendo ventaja competitiva?
- ¿Sigue siendo un negocio fácil de entender, predecible, sólido?
- ¿Ha mejorado o deteriorado su posicionamiento desde tu análisis inicial?

✓ Puedes usar una plantilla Zavvyo para hacer esta revisión estructurada.

5

Evalúa si ha cambiado el valor intrínseco estimado

- ¿Hay razones para ajustar tu estimación (positiva o negativa)?
- ¿Sigue existiendo margen de seguridad?
- ¿Ha subido tanto que ya no tiene sentido mantenerla?

✓ Invertir con criterio es revisar el valor, no solo el precio.



Ejemplo práctico de seguimiento – Tesla 2024-2025

CUANDO SEGUIR TU TESIS TE LLEVA A REPLANTEAR UNA POSICIÓN

No se trata de “acertar”.

Se trata de estar dispuesto a actuar si el negocio deja de cumplir tu confianza.

1. Análisis de deterioro en la tesis

- Disminución de márgenes operativos: fuerte compresión de márgenes debido a bajadas de precios en varios mercados.
- Caída de ventas en mercados clave: especialmente en China, donde BYD y otros competidores están ganando cuota rápidamente.
- Retrasos y falta de claridad en la entrega de productos clave como los Robotaxis y el robot Optimus.
- Dependencia narrativa de Elon Musk, cuya credibilidad sufre por promesas incumplidas o dilatadas (ej: FSD “totalmente autónomo” desde hace años).
- Menor crecimiento interanual, tanto en unidades como en ingresos.

2. Análisis de entorno y competencia

- Competidores como BYD, NIO, y otras marcas chinas avanzan tecnológicamente y a menor coste.
- Saturación creciente del mercado eléctrico en ciertos países.
- Incentivos fiscales reducidos o eliminados en mercados clave.

3. Resultados recientes + earnings call

- Resultados por debajo de lo esperado en varios trimestres consecutivos.
- Musk redirige el foco hacia promesas futuras (“AI company”, “Optimus”, “Robotaxi”), sin soporte actual en ingresos ni márgenes.
- Pérdida de foco en el negocio principal (vehículos eléctricos y escalabilidad de producción).

4. Valoración excesiva frente a fundamentos

- Ratios como PER, P/FCF o P/Sales desalineados frente a peers, incluso con expectativas de crecimiento ajustadas.
- Muchos analistas coinciden en que Tesla sigue cotizando como una tech disruptiva sin justificarlo con sus resultados actuales.



¿Qué haría un inversor Zavvyo?

No se trata de "odiar Tesla" o "apostar contra Musk". Se trata de revisar la tesis, los fundamentales y el precio actual...
...y decidir si la historia que compraste sigue siendo la que se está desarrollando.



Posibles decisiones racionales:

- Reducir o salir de la posición, si ya no se ajusta a tu tesis o a tu tolerancia al riesgo.
- Esperar a una corrección o a nueva información significativa si aún tienes confianza pero dudas.
- No ampliar, a pesar de caídas, si el deterioro no ha sido solo temporal.

CAPÍTULO 7

¿Y AHORA QUÉ?

Invertir es un viaje, no un destino. Zavvyo te acompaña.



ESTO NO TERMINA AQUÍ. ACABA DE EMPEZAR.

Has aprendido a invertir con criterio, con calma y con propósito.
Pero el camino se recorre mejor en comunidad.

¿QUÉ HAS APRENDIDO?

- ✓ Has detectado cómo te manipula Mr. Market.
- ✓ Has aprendido a identificar tus emociones antes de invertir.
- ✓ Has creado tu propio sistema de inversión.
- ✓ Has entrenado tu inteligencia emocional.
- ✓ Has entendido cómo dar seguimiento real a tus decisiones.

Ahora tienes las herramientas.
Lo que te queda por construir... es experiencia.
Y no tienes que hacerlo solo.

ÚNETE AL ZAVVYO FOUNDERS CLUB.

Estamos construyendo una comunidad de inversores que no se dejan llevar por el ruido.

Que no reaccionan por impulso. Que invierten con criterio.
Si tú también quieres formar parte de esta nueva generación...

¿QUÉ BENEFICIOS OBTIENES?

Acceso anticipado a futuros recursos y herramientas

Participación en el desarrollo de la futura app

Posibilidad de compartir tus casos reales y aprender de otros

Ser parte de un movimiento que cambia la forma de invertir

Rellena el formulario al final de esta guía y reserva tu plaza como miembro fundador.

Es gratis. Es limitado. Es el primer paso para construir tu mejor versión como inversor.

“No eres uno más. Eres un Zavvyo.”

PRÓXIMAMENTE

Zavvyo no es solo una guía.
Es el primer paso hacia una nueva forma de invertir:
más humana, más consciente, más estratégica.

Imagina una herramienta que combina:

Gestión de cartera personalizada

Seguimiento emocional y alertas inteligentes

Soporte en la toma de decisiones

Tests interactivos y autoevaluaciones

Rutas de autoaprendizaje adaptadas a tu perfil

Comunidad privada de inversores con
mentalidad a largo plazo

Estas son algunas pantallas del primer prototipo.
Pero lo que viene a continuación lo definimos juntos.
Tu feedback será clave para crear la herramienta que
Mr. Market no quiere que tengas.



GRACIAS POR LLEGAR HASTA AQUÍ

*INVERTIR CON CRITERIO ES RESISTIR HOY
PARA GANAR MAÑANA.*

OUR TEAM

Let's meet our team members who are professional and have rich experiences.



MARK B. ALEXANDER

Founder



NICHOLAS R. MALLON

Operations Manager



GEORGE WELLS

Photographer



FANNIE SCHOEN

Creative manager



George Wells

CREATIVE & ART
DIRECTOR

.....

Presentations are tools that can be used as speeches, reports, and more. It is presented before an audience.

CONFLICT MANAGEMENT



DECISION-MAKING



ORGANIZATIONAL



TIMELINE

Presentations are tools that can be used as speeches, reports, and more.

Pre-production stage plays an important role in concept and project direction



Brainstorm

Presentations are tools that can be used as speeches, reports, and more.



Planning

Presentations are tools that can be used as speeches, reports, and more.

Setting out future objectives and strategies for achieving them

To create a stunning presentation, it's best to simplify your thoughts. Start with an outline of topics and identify highlights, which can be applied to whatever subject you plan on discussing. You can then organize them into your introduction, your main content, and your conclusion.



Prototype

Presentations are tools that can be used as speeches, reports, and more.



Launching

Presentations are tools that can be used as speeches, reports, and more.

SUCCESS MARKETING

Great marketing is beyond increasing sales or making the companies look smart.

NICHOLAS R. MALLON

Operations Manager



Define

Presentations are tools that can be used as speeches.



Determine

Presentations are tools that can be used as speeches.



Market

Presentations are tools that can be used as speeches.



Pricing

Presentations are tools that can be used as speeches.

OUR SERVICE

We provide a one-stop service for you. Reducing difficulty and saving your time is our goal.

Consultation

Presentations are tools that can be used as speeches and reports.



Prototypes

Presentations are tools that can be used as speeches and reports.

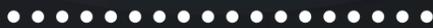


Summary

Presentations are tools that can be used as speeches and reports.



THE
BREAK



SOLUTIONS

Our plan to dealing with a difficult situation and solve user problems.

PROJECT OVERVIEW

To create your own, choose a topic that interests you.



Presentations are communication tools that can be used as lectures.

EXECUTIVE SUMMARY

To create your own, choose a topic that interests you.



Presentations are communication tools that can be used as lectures.

EXCLUSIVE OFFERS

To create your own, choose a topic that interests you.



Presentations are communication tools that can be used as lectures.

SWOT SECTION

Our SWOT analysis will show the company framework.

S

Strength

Presentations are tools that can be used as speeches and lectures.

W

Weakness

Presentations are tools that can be used as speeches and lectures.

O

Opportunity

Presentations are tools that can be used as speeches and lectures.

T

Threat

Presentations are tools that can be used as speeches and lectures.

VAULE PACK

\$119

Presentations are communication tools that can be used as lectures and report.

STANDARD PACKAGE

\$200

New project which are designed for the new generation.

Presentations are communication tools that can be used as lectures and report.

MAX PACK

\$310

Presentations are communication tools that can be used as lectures and report.

OUR PRICING

These packages provide sufficient features for you.

OUR PARTNERS

A partnership is a formal arrangement by two or more parties.

To create a stunning presentation, it's best to simplify your thoughts. Start with an outline of topics and identify highlights, which can be applied to whatever subject you plan on discussing. You can then organize them into your introduction, your main content, and your conclusion.



LOGO



LOGO



LOGO

A combination of knowledge and skills in various fields can enhance business performance.

DATA ANALYSIS

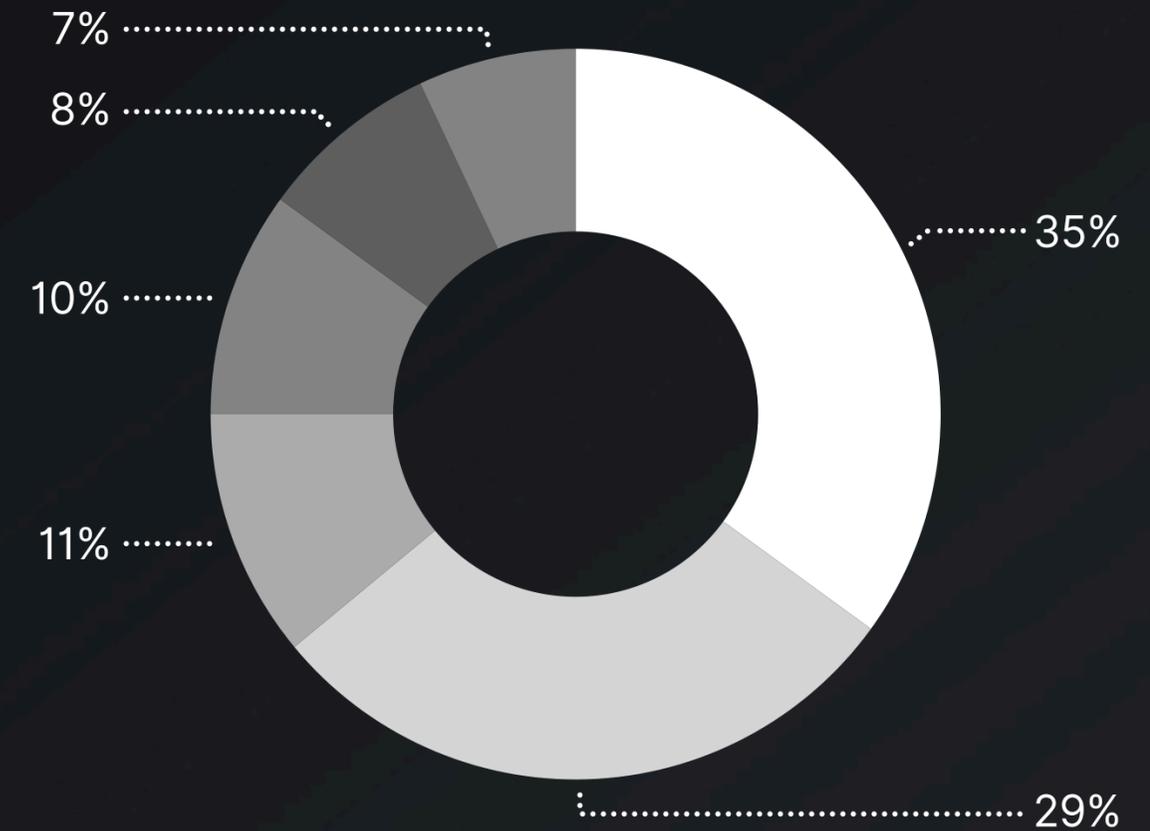
Our Target

You will first define the basic purpose of the process as well as the reasons for creating it.

A big proportion of our customers are impressed by our products

You will first define the basic purpose of the process as well as the reasons for creating it.

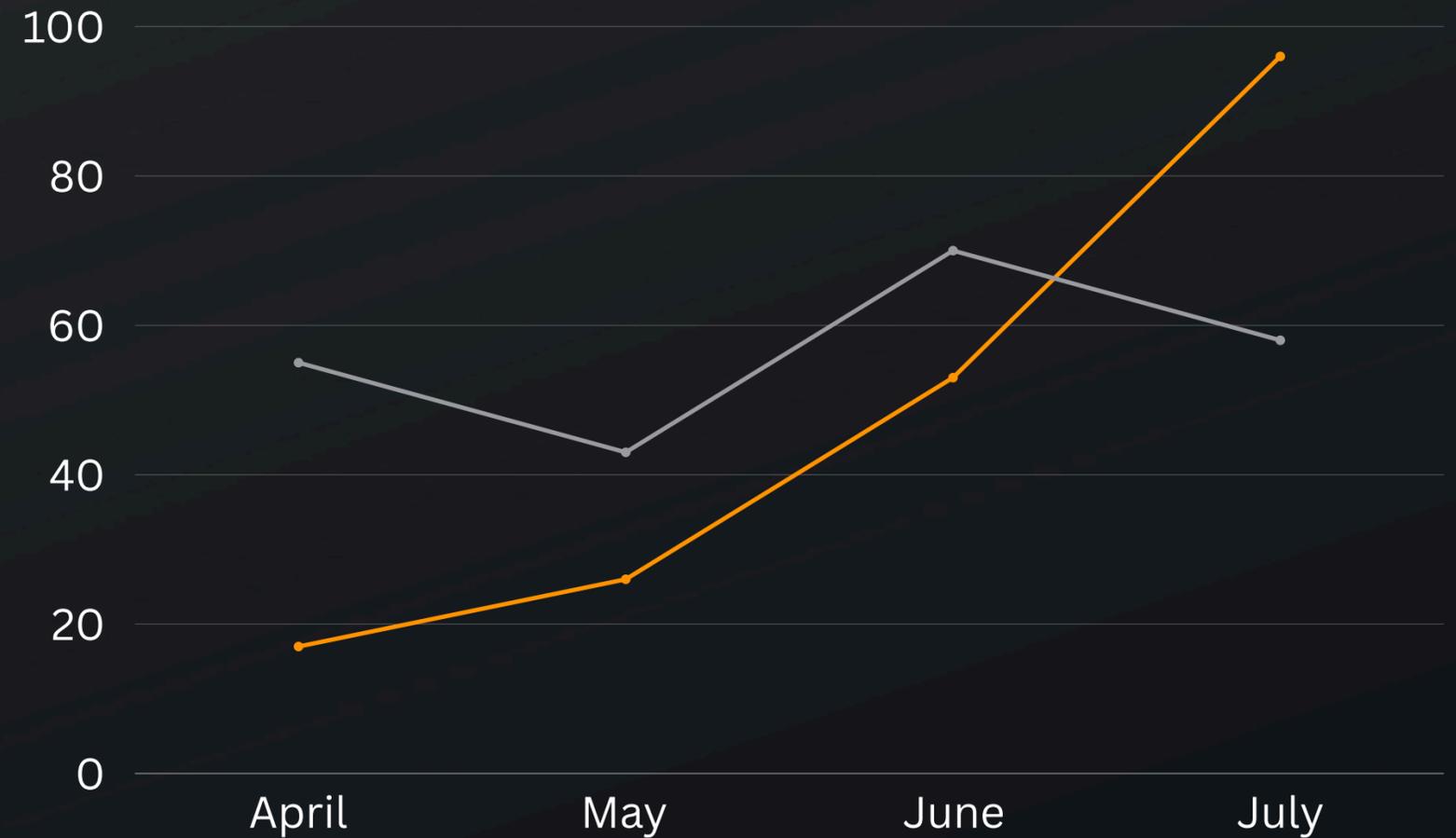
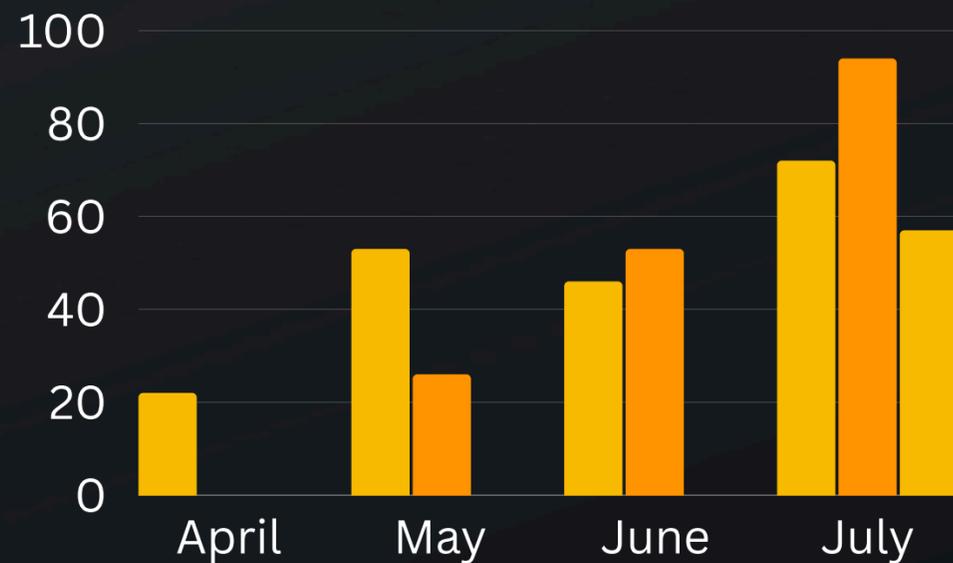
35%



Presentations are communication tools that can be used as lectures, speeches, reports, and more.

BUSINESS GRAPH

A picture that shows
how two sets of information
or variables are related.



Purchases

You will first define the
basic purpose of the
process as well as the
reasons for
creating it.

You will first define the
basic purpose of the
process as well as the
reasons for
creating it.

COMPANY MISSION

A statement that declares the purpose and objective of an organization.

.....>



Activation

Presentations are communication tools.

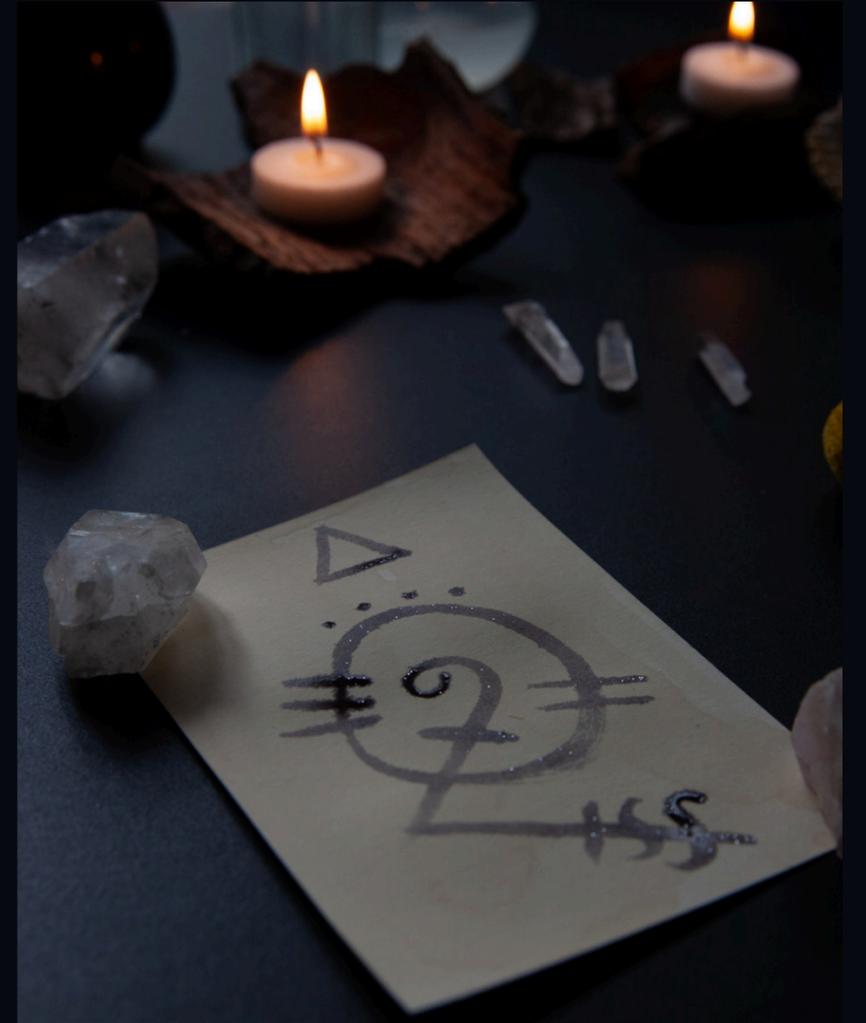
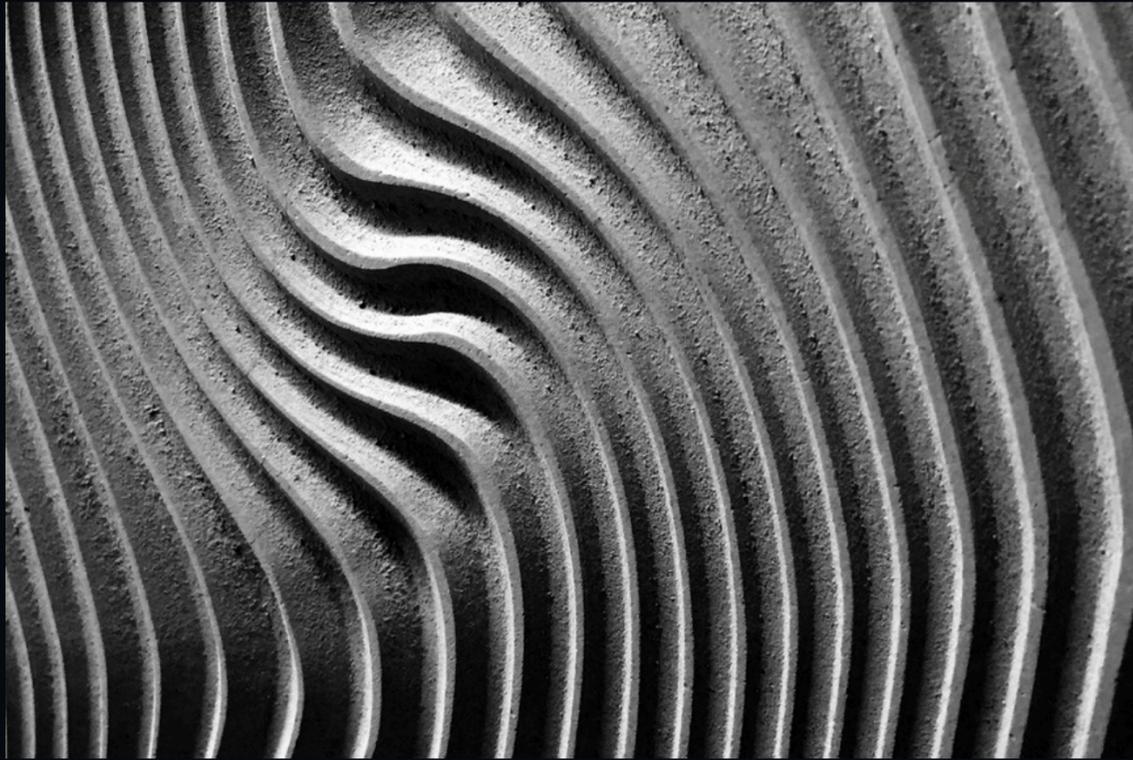
Extensive

Presentations are communication tools that can be used as lectures.



Awareness

Presentations are communication tools that can be used as lectures .



SHOW CASE

Presentations are communication tools that can be used as lectures .

PROCESS

A procedure of how to handle and perform work to accomplish a task

To create a stunning presentation, it's best to simplify your thoughts. Start with an outline of topics and identify highlights, which can be applied to whatever subject you plan on discussing. You can then organize them into your introduction, your main content, and your conclusion.

CUSTOMER ONBOARDING

1

Presentations are tools that can be used as speeches, reports, and more.

CUSTOMER SUCCESS

2

Presentations are tools that can be used as speeches, reports, and more.

HUMAN RESOURCES

3

Presentations are tools that can be used as speeches, reports, and more.

POLICY REVIEW

4

Presentations are tools that can be used as speeches, reports, and more.

CLIENT FEEDBACK

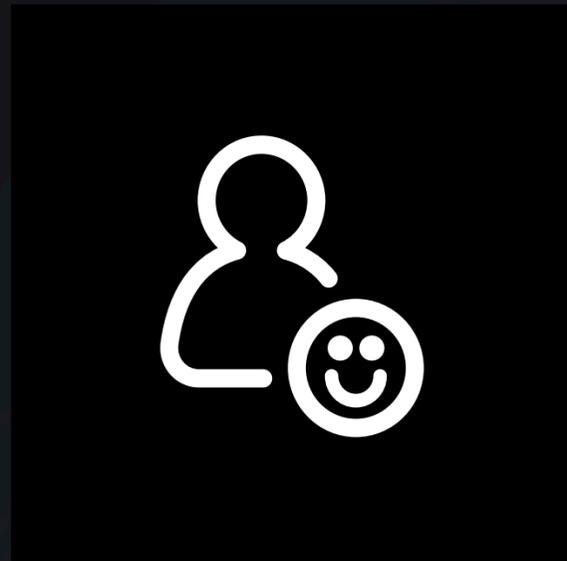
Client feedback is the information, insights, issues, and input shared by your community.



“

The amazing team have provided us with exceptional support.

”



“

The team has always been prompt, and helps me get everything sorted out

”

Purchases

It is mostly presented before an audience. It serves a variety of purposes, making presentations powerful tools for convincing and teaching.

It is mostly presented before an audience. It serves a variety of purposes, making presentations powerful tools for convincing and teaching.

COMPANY FEATURED PRODUCT

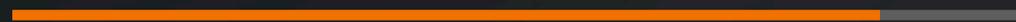
Mission & Vision

Presentations are communication tools that can be used as lectures, speeches, and more.

Presentations are communication tools that can be used as demonstrations, lectures, speeches, reports, and more.



PERFORMANCE



RELIABILITY



COST-EFFECTIVE



To create a stunning presentation, it's best to simplify your thoughts.

SOCIAL MEDIA

Presentations are communication tools that can be used as demonstrations, lectures, speeches, reports, and more.

The measurement of comments, likes, and shares.

FOLLOW



5.42 K
FOLLOWERS

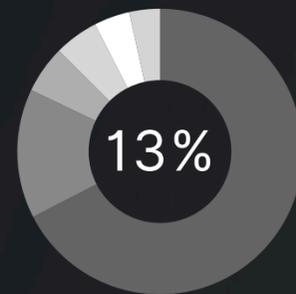
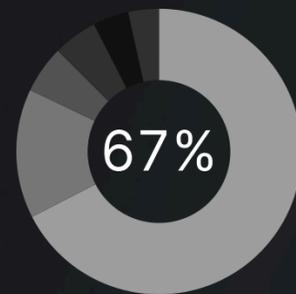
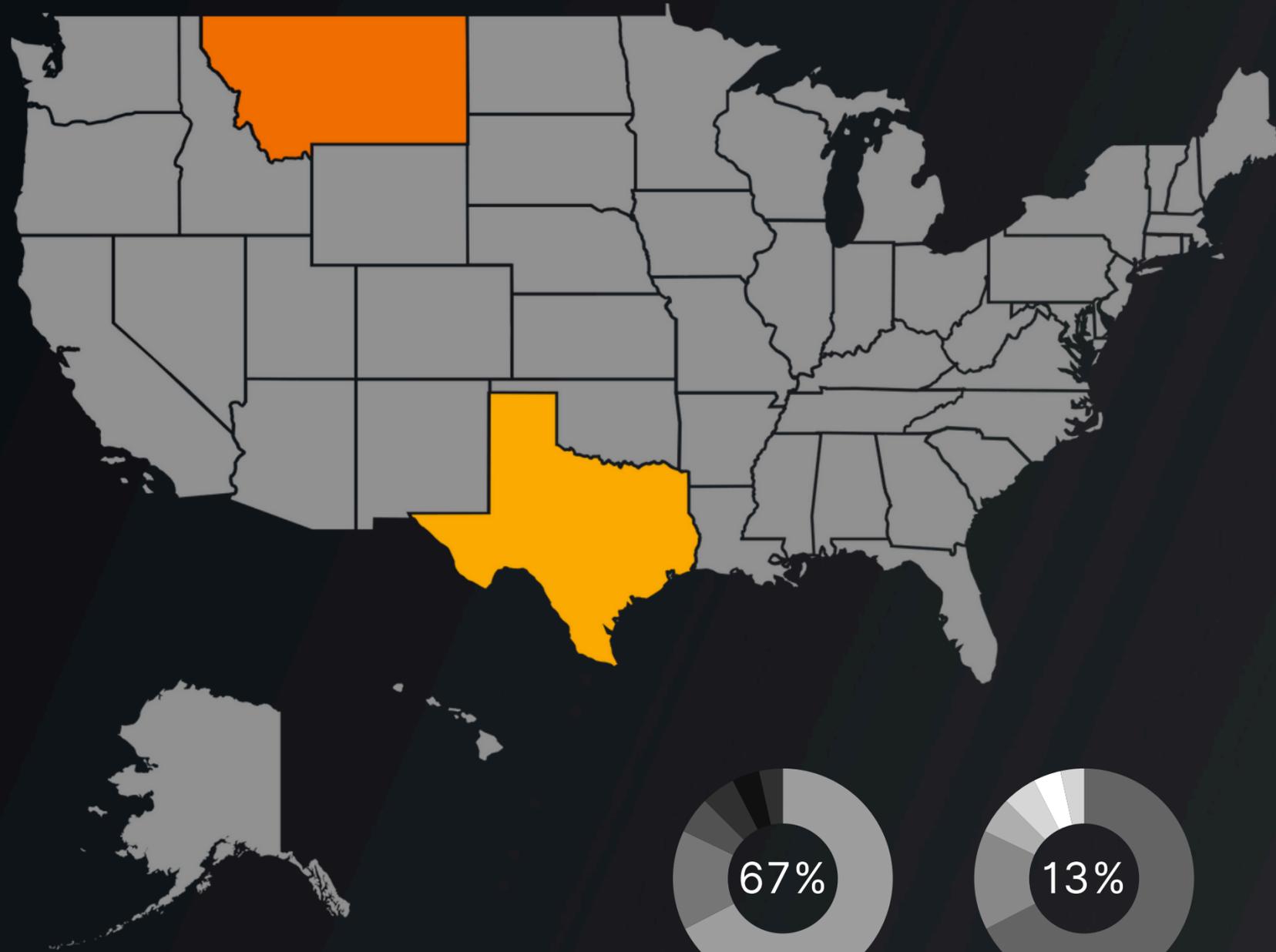
Merch
and
packaging.



USA SLIDE CHART

A chart is a tool you can use to communicate your data graphically.

To create a stunning presentation, it's best to simplify your thoughts. Start with an outline of topics and identify highlights, which can be applied to whatever subject you plan on discussing. You can then organize them into your introduction, your main content, and your conclusion.



THANK YOU

FOR WATCHING