

NUEVA GUÍA SOBRE LA PERSUASIÓN DIGITAL PARA LOS INVERSORES

6 de abril de 2026

- Analiza las principales técnicas de captación utilizadas por plataformas, aplicaciones y webs en el ámbito de la inversión
- Facilita estrategias para mitigar sus efectos en la toma de decisiones

La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) ha publicado la Guía sobre [“Persuasión digital para inversores”](#). En ella se explican los mecanismos y estrategias, diseñados para influir en las decisiones y comportamientos de las personas, que se utilizan en medios digitales.

¿Qué son las prácticas de captación digital?

Son técnicas específicas de persuasión para captar la atención de los consumidores, atraerlos y guiarlos a tomar determinadas decisiones en su actividad en el entorno digital.

En ocasiones, dichas técnicas pueden ser una herramienta poderosa que genera resultados positivos para el consumidor, pero en otros casos pueden producir perjuicios al llevar al consumidor a tomar decisiones que van en contra de sus propios intereses. Estas técnicas se conocen como Prácticas de Captación Digital (*Digital Engagement Practices*). Se basan en el diseño y la tecnología de estas plataformas, así como en la información que obtienen gracias a la interacción del usuario con ellas.

La guía identifica los principales mecanismos de persuasión utilizados actualmente en el ámbito de la inversión y subraya las diferencias clave entre las estrategias tradicionales y las nuevas técnicas digitales, mucho más sofisticadas y personalizadas.

Además, el documento ofrece recomendaciones prácticas para mitigar su impacto y fomentar una toma de decisiones más consciente e informada. El objetivo es claro: informar a los inversores y prevenirles.

Algunas de las **técnicas** más comunes de persuasión digital son:

- **Precio por goteo** (drip pricing): te enseñan un precio muy bajo al principio... pero poco a poco van apareciendo más costes hasta que el total es mucho mayor de lo que parecía.
- **Lodo** (sludge): son obstáculos o pasos innecesarios que se incluyen para que algo resulte difícil (como cancelar una cuenta o retirar dinero) y así acabes no haciéndolo.

- **Enmarcado** (framing): es cambiar la manera de decir algo para cambiar cómo se entiende. No cambia el dato, pero sí cómo se percibe (ej: “90 % de éxito” vs “10 % de fracaso”).
- **Afirmaciones de escasez** (claims of scarcity): hacen que algo parezca limitado para sentir urgencia y miedo a perder la oportunidad y así valorarlo más y querer comprarlo.

La CNMV incluye en la Guía una serie de recomendaciones para invertir con criterio en entornos digitales:

1. Verificar que la plataforma esté registrada: operar solo con entidades autorizadas y supervisadas por organismos oficiales.
2. Entender bien el producto antes de invertir: revisar los riesgos y los costes reales.
3. Evitar decidir bajo presión: mensajes como “última oportunidad” o “invierte ahora” buscan precipitar decisiones.
4. Comparar alternativas antes de decidir: evitar quedarse con la primera opción presentada.
5. Identificar elementos de gamificación: recompensas, rankings o retos que pueden incentivar conductas impulsivas.
6. Limitar la exposición a notificaciones: pueden empujar a actuar constantemente y con precipitación
7. Ser consciente del uso de los datos personales: cuanto mayor sea la interacción del usuario con una plataforma, más información obtiene sobre él y mayor es su capacidad de influir en sus decisiones.
8. Evitar seguir tendencias sin un análisis previo: no invertir solo porque otros lo hacen o porque algo está “de moda”.
9. Planificar la inversión: definir objetivos de inversión antes de entrar en una plataforma para evitar decisiones improvisadas.
10. Formarse antes de invertir: la educación financiera es una potente estrategia para evitar decisiones impulsivas.
11. Mantener una actitud crítica ante la información: cuestionar mensajes y contenidos antes de actuar.

El trabajo se enmarca en la actividad de la CNMV dirigida a la formación de los inversores, con el objetivo de ampliar su educación financiera.

Puedes consultar todas las guías [en nuestra web](#), además de numerosos [recursos educativos](#).