

ANÁLISIS DE **MIGUEL ÁNGEL CERCAS**



Director en Renta 4 Banco de León. **EFPA**. Autor del libro 'Valores en alza'



Valores en alza: Consejos 'top' para hacer trading



El éxito del trader no descansa solo en la formación, los conocimientos o el instinto, sino que debe tener buenos hábitos operativos. Miguel Ángel Cercas, autor del libro recién publicado 'Valores en alza' (Ed. Círculo rojo) ofrece los mejores consejos para progresar en el mercado.

He conocido muchas situaciones de mercado y diferentes formas de entender este mundo de la especulación; y desde hace años reflexiono sobre la existencia o no de pautas objetivas de actuación que nos conduzcan al éxito en las inversiones. Después de darle muchas vueltas y analizar el comportamiento de un gran número de clientes, llegué a la conclusión de que las virtudes de la prudencia, la justicia, la fortaleza y la templanza podrían darnos luces a los asesores y a los especuladores, y de ahí el nombre del libro: 'Valores en alza. Tu conducta determina tu inversión'. La buena noticia es que todos podemos mejorar y que está en nuestras manos poner estos valores en práctica: no dependemos de los demás.

PRUDENCIA

La prudencia consiste en acercarnos a la realidad, emitir un juicio y un actuar en consecuencia. Una realidad es que el porcentaje de especuladores que les va bien, de manera sostenida en el tiempo, es ridículo. Cuando consulto los saldos de mis clientes, de quienes especulan, observo que suelen tener menos dinero año a año. Es decir, es complicado ganar dinero especulando. Eso nos lleva a que si queremos hacerlo bien, hemos de poner un máximo esfuerzo en nuestra conducta, porque vamos contra corriente. Necesitaremos tiempo, formación -que incluye el análisis técnico-, herramientas -el mundo de la inversión no

tiene nada que ver con el mundo de la especulación-, mucha psicología, una buena plataforma.

La prudencia dicta que o bien disponemos de estas herramientas o es mejor que deleguemos en quien de manera profesional se dedica a esto. Es decir, hemos de actuar con profesionalidad. Especular no es un juego. ¿Pero qué es actuar con profesionalidad? Actuar con la cabeza fría, bajo unas normas de funcionamiento. Se trata, con independencia del sistema que cada uno use, o del producto en el que opere, de que se corte rápido las pérdidas y de que se deje correr las ganancias. Fijarse en cuánto estoy dispuesto a perder en una operación, o en un mes o en un año. Todos sabemos teóricamente la existencia de los 'stops loss', pero en la práctica es fácil saltárselos. Conviene también fijar el margen de ganancia de cada operación; también recomiendo que el método que usemos lo contrastemos en periodos alcistas, bajistas y sin tendencia. Y, por supuesto evitar la martingala. La regla de oro del especulador ha de ser preservar su capital, como la del taxista es mantener en buenas condiciones su taxi. Para ello hay una regla que a mí me funciona y que se la oí una vez a un gran maestro, Manuel Andrade, y que la recomiendo a los que se dedican a la especulación. Es el juego de la moneda. Se trata de ir poniendo más cantidad de dinero en cada operación en la medida en que las cosas nos vayan yendo bien, y nos vayamos alejando del margen de seguridad. Y, por supuesto, de ir invirtiendo menos

cantidad de dinero cuando nos vaya yendo mal. Hay fórmulas matemáticas que explican cuánto exactamente. Es lo que se conoce como gestión del riesgo o gestión monetaria. Yo solo os menciono la idea genérica: haces una operación y pierdes. La próxima operación que sea con menos dinero. Si vuelves a perder, la siguiente con menos dinero. Así cumples la premisa básica de preservar el capital. Otra cuestión que me parece importante es, siguiendo la prudencia de conocer la realidad, es ir con la tendencia. Si estamos en un mercado alcista ¿por qué nos empeñamos en ponernos bajistas? En un mercado bajista que la mayoría de las operaciones sean bajistas. En un mercado lateral, dedíquemonos a tomar el sol.

JUSTICIA

La justicia consiste en dar a cada uno lo suyo. Para esto, debemos conocernos a nosotros mismos y a los demás (en este caso al mercado, sus reglas, los gráficos...). Nos habla la justicia de tener una relación sana con el mercado (no es una jungla), con los intermediarios (que no son los causantes de que nos vaya mal). Debemos conocernos hasta saber con certeza qué debilidades y amenazas tenemos, y qué fortalezas y oportunidades. Respecto a los demás, hemos de pensar fundamentalmente en el binomio riesgo/rentabilidad y en cómo me dejo influir por los demás, los amigos, los asesores, los medios de comunicación. La cuestión de fondo sería tener criterio propio a la hora de especular, así seríamos realmente responsables de nuestro dinero. Echar la culpa a los demás es una pérdida de tiempo que nos descentra.

FORTALEZA

Después de tener claro la meta (como decía el Gato a Alicia en el País de las maravillas, si no sabes el destino, cualquier camino es bueno), y los medios -tiempo, formación, experiencia-, hay que ser fuertes en mantener nuestro criterio. ¡Cuántos especuladores se han convertidos en inversores a la fuerza! Creo que la fortaleza debemos aplicarla para combatir una serie de fallos de la inteligencia, unas predisposiciones psicológicas y unas actitudes que nos condicionan.

En psicología se habla de una serie de barreras al razonamiento en relación a esos obstáculos que nos impiden o dificultan que pensemos de manera lógica, reflexiva y afectan a cómo se forman nuestros juicios. Por ejemplo, esa necesidad que padecemos todos de tener siempre razón: «Yo no me equivoqué en esta operación, es el mercado que aún no me ha reconocido que tengo razón». O por ejemplo, la tendencia innata que tenemos de exagerar la probabilidad de que ocurra un acontecimiento poco probable, tendencia reforzada con el «heurístico de la disponibilidad», es decir, la tendencia a juzgar la probabilidad de que ocurra un acontecimiento de acuerdo con la facilidad para acordarnos de ejemplos del mismo. También hemos de luchar por la «aversión a las pérdidas» que nos lleva a vender la inversión que nos va bien, y dejar correr la que nos va mal.



La aversión a las pérdidas lleva a vender lo que va bien y conservar lo que va mal

Respecto a las disposiciones psicológicas habría que analizar el exceso de confianza (favorecido por éxitos tempranos o por el uso de las nuevas tecnologías -cuando tanta información se convierte en confusión-, nos puede llevar a tomar excesivos riesgos en una operación, o aumentar considerablemente el número de operaciones); el efecto dote (que significa que exigimos para vender algo mucho más que lo que estaríamos dispuestos a pagar para comprarlo, lo que hace que mantengamos nuestras inversiones que hemos realizado o heredado); la predisposición psicológica al status quo (es decir, el miedo al cambio: «siempre actué así») y de las ataduras (nos enamoramos de nuestras inversiones).

Y, por último, respecto a las actitudes que nos condicionan, podemos señalar como las más relevantes las de la adaptación (al ser un ser social, tendemos a actuar como la masa, como lo hacen los demás: el especulador debería actuar con criterio propio, al margen de las opiniones ajenas), las de la auto-realización (la necesidad de reconocimiento que nos puede llevar a cortar beneficios antes de tiempo para merecer un premio, o a intentar compensar rápidamente una pérdida -que dañaría nuestra autoestima- con una ganancia), la del conocimiento y la defensa del yo (no reconocemos nuestros errores). Ahí tenemos el ejemplo de Soros: «Probablemente he cometido tantos errores como cualquier inversor, pero he procurado descubrirlos más deprisa y, en general, corregirlos antes de que causaran mayores estragos».

TEMPLANZA

Tiene que ver con el equilibrio vital. Especular sí, pero en el contexto de nuestra vida, que es mucho más que especular. También hay familia, amigos, distracciones. La templanza guarda relación con las emociones y con las influencias exteriores. Encauzar nuestras emociones es un arte, y hemos de saber encauzarlas, sobre todo estas: la rabia, la tristeza, la culpa, la confusión, el arrepentimiento, el orgullo y el miedo. Hemos de analizar, además, determinados pensamientos, creencias y concepciones que predisponen nuestros estados de ánimo y afectan a nuestras emociones, como es la necesidad de ser perfectos, la necesidad de tener razón, la predisposición a controlarlo todo o las exageraciones. No me da tiempo a comentarlas detenidamente en este artículo, pero ahí están. En todo caso: control y disciplina. Por otra parte, la psicología de masas, que estudia el comportamiento del individuo en la masa, ha de tenerse en cuenta, porque todos, querámoslo o no, nos vemos influenciado por los demás.

En resumen, mi consejo para quien se dedique al trading es que analice detenidamente qué nos dicen cada una de estas virtudes -la prudencia, la justicia, la fortaleza y la templanza- porque al ser hábitos operativos buenos, nos hacen mejores personas y nos conducen más fácilmente al objetivo pretendido. ■