

CONOCIMIENTO EMOCIONAL

Entre los diferentes actores del mercado accionario, aquellos que se identifican con un perfil de operación dinámica (*trader*) buscando resultados rápidos (corto plazo), requieren mucho mayor conocimiento de la mente humana (psicología) que un conocimiento de tipo económico-financiero también llamado fundamental. La operación tipo *trader* será siempre de mayor riesgo al asociarse con elementos emocionales. Los propios *traders* reconocen esta condición y confiesan que están expuestos a experimentar con mayor frecuencia (respecto a un inversionista institucional), emociones como las siguientes:

- **Esperanza:** “Espero que suba el precio justo después de comprarla”.
- **Miedo:** “No puedo tomar otra pérdida; Me voy a quedar en ésta hasta que gane”.
- **Avaricia:** “Estoy haciendo mucho dinero, ahora voy a doblar mi posición”.
- **Desesperación:** “Este sistema de operación (*trading*) no funciona; ¡sigo perdiendo dinero!”.

IRRACIONALIDAD DEL “SR. MERCADO”

La demostrada característica de irracionalidad a corto plazo del “Sr. Mercado” (accionario), refleja en gran medida la inestabilidad y desconocimiento de muchos de sus participantes. Exitosos operadores de oportunidades (*traders*) aprovechan dicha característica para su beneficio. En su libro “*El Camino de la Tortuga*” (*Way of Turtle*), Curtis M. Faith, comparte herramientas y metodologías que lo han llevado a ser reconocido como un exitoso trader. **El autor señala como uno de los principales enemigos del *trader* el llamado “Sesgo Cognitivo”.**

SESGO COGNITIVO

Un **sesgo o prejuicio cognitivo** es un efecto psicológico que produce una desviación en el procesamiento de lo percibido, lo que lleva a una distorsión, juicio inexacto, interpretación ilógica, o lo que se llama en términos generales irracionalidad, que se da sobre la base de la interpretación de la información disponible, aunque los datos no sean lógicos o no estén relacionados entre sí. Están presentes en la probabilidad y toma de decisiones. Los psicólogos señalan que la existencia de sesgos cognitivos surge como necesidad para la emisión inmediata de juicios que utiliza nuestro cerebro para asumir una posición rápida ante ciertos estímulos, problemas o situaciones, que debido a la incapacidad de procesar toda la información disponible se filtra de forma selectiva o subjetiva.

¡CUIDADO!

Congruentes con nuestra sugerencia institucional de participar en el mercado accionario atendiendo un enfoque patrimonial de mayor plazo, pensando como dueño de una empresa y tomando decisiones a partir de información fundamental, la presente nota **no señala estrategias de trading, pero advierte algunos elementos de sesgo cognitivo que tradicionalmente pueden afectar de manera negativa la operación trading.** Conózcalos, recuérdelos y evítelos si es que usted tiene o decide este perfil de participante.

“No des la felicidad de muchos años,
por el riesgo de una hora”

Tito Livio

Carlos Ponce B.
cponce@vepormas.com.mx
5625 1537

 @CPonceBustos

ABRIL 07, 2014

Bibliografía:
Way of Turtle
Curtis M Faith
Mc Graw hill



CATEGORÍA:
RESPONSABILIDAD SOCIAL



3 TIEMPO ESTIMADO
DE LECTURA (min)



OBJETIVO DEL REPORTE

Documento de carácter tutorial y didáctico que busca contribuir al conocimiento (cultura) de variables económico-bursátiles





ELEMENTOS DE SESGO COGNITIVO QUE AFECTAN EL TRADING

A continuación, comentarios y reflexiones sobre ocho elementos de sesgo cognitivo de potencial afectación en la operación de un *trader*.

1. AVERSIÓN AL RIESGO

La mayor preferencia que tienen algunas personas de evitar pérdidas que a dejar de tener ganancias. Para muchas personas, perder \$100 no es igual que no ganar \$100 aunque desde un punto de vista racional signifique lo mismo. Ambos representan el mismo efecto NEGATIVO neto. Investigaciones han demostrado que las pérdidas tienen un doble efecto psicológico que las ganancias.

2. EFECTO DE DINERO DESTINADO

La sensación (idea) de que el dinero que ha sido destinado a una inversión o gasto es más valioso o importante que cualquier gasto o pérdida asociado al mismo a futuro producto de un error. En los negocios se entiende como costos incurridos y que no serán recuperados como por ejemplo una inversión que se ha realizado para el estudio de una nueva tecnología y después aparece una tecnología aún mejor. La empresa decide continuar con lo que viene haciendo pues ya gasto en ello, aunque a futuro será más caro pues la competencia es desde ahora mejor. Para un *trader*, el ejemplo es tomar una posición de \$10,000 esperando ganar \$2,000 (20%). Si no sucede y pierde \$1,000, muchas veces le resulta difícil vender. Más tarde pierde \$2,000 (su posición en \$8,000) y entre más pierde, más difícil le resulta salir.

3. EL EFECTO DE LA DISPOSICIÓN

La tendencia de las personas a cobrar rápido una ganancia y dejar “correr” las pérdidas. Este último punto muy relacionado con “el efecto del dinero destinado”. Muchos operadores (*traders*) exitosos, recomienda el uso de “*Stop Loss*” (control de pérdidas), como el primer elemento de una estrategia. Este concepto consiste en establecer una proporción de pérdida máxima para cada decisión. En la práctica, niveles de hasta 3.0% son aceptables. Otra sugerencia útil es establecer también un período específico para una posición. Para un perfil *trader*, se entiende periodos relativamente cortos (días o semanas).

4. SESGO AL RESULTADO

La manera en que se juzga más una decisión por el resultado final que por la calidad de la misma en el momento en que fue hecha. Mucho en la vida es incertidumbre, no existe una respuesta correcta para muchas de las preguntas que involucran riesgo e incertidumbre. Por esta razón, muchas personas tomamos decisiones que consideramos racionales y que aparentan ser correctas, sin embargo en ocasiones el resultado no es favorable. De esta manera el “sesgo al resultado” propicia asignar mucho énfasis a lo que ocurre actualmente y no tanto a la calidad de la decisión hecha por sí misma. En un *trader*, los malos resultados detrás de una “buena lógica”, pueden propiciar dudas hacia sus próximas decisiones. Tiene que evitar que sea así.

5. SESGO A LA INMEDIATEZ

La manera de ponderar con mayor peso o dar más importancia a datos o experiencias recientes que a la histórica (anterior). Las operaciones hechas ayer tienen más importancia de las realizadas una semana antes o las de hace un año. Las pérdidas de los últimos dos meses pueden pesar mucho más que las operaciones exitosas realizadas seis meses antes. Esta condición, propicia también duda y afecta los procesos de decisión.

6. ANCLAJE

La tendencia a confiar demasiado en información de fácil disponibilidad. Esta es una de las razones más poderosas por las cuales muchos *traders* no venden oportunamente sus posiciones cuando suben. Están “anclados” a los máximos recientes de precios.

7. EFECTO MANADA (O EFECTO OIDO)

La tendencia de creer en cosas simplemente porque muchas otras personas también lo creen. Este efecto está relacionado y es parcialmente responsable de las conocidas “burbujas” (aumento desmedido de precios).

8. LA CREENCIA DE LA LEY DE LA PEQUEÑA CANTIDAD (RESULTADO)

La tendencia a llegar a conclusiones (tomar decisiones) poco justificadas a partir de poca información. La importancia de considerar mayor información para un mejor resultado lo demuestra la estadística. Cuando la estadística considera una base amplia de la población resulta siempre más representativa y en consecuencia correcta y viceversa. Para un inversionista, independientemente de su perfil *trader* o *institucional*, presentar buenos resultados en el tiempo será siempre la mejor forma de validar el éxito de sus metodologías.





REVELACIÓN DE INFORMACIÓN DE REPORTES DE ANÁLISIS DE **CASA DE BOLSA VE POR MÁS, S.A. DE C.V., GRUPO FINANCIERO VE POR MÁS**, destinado a los clientes de CONFORME AL ARTÍCULO 50 DE LAS Disposiciones de carácter general aplicables a las casas de bolsa e instituciones de crédito en materia de servicios de inversión (las “Disposiciones”).

Carlos Ponce Bustos, Rodrigo Heredia Matarazzo, Laura Alejandra Rivas Sánchez, Marco Medina Zaragoza, José María Flores Barrera, Andrés Audiffred Alvarado, Juan Elizalde Moreras, Juan José Reséndiz Téllez, Juan Antonio Mendiola Carmona, José Isaac Velasco, Edmond Kuri Sierra y Daniel Sánchez Uranga, Analistas responsables de la elaboración de este Reporte están disponibles en, www.vepormas.com.mx, el cual refleja exclusivamente el punto de vista de los Analistas quienes únicamente han recibido remuneraciones por parte de BX+ por los servicios prestados en beneficio de la clientela de BX+. La remuneración variable o extraordinaria que han percibido está determinada en función de la rentabilidad de Grupo Financiero BX+ y el desempeño individual de cada Analista.

El presente documento fue preparado para (uso interno/uso personalizado) como parte de los servicios asesorados y de Análisis con los que se da seguimiento a esta Emisora, bajo ningún motivo podrá considerarse como una opinión objetiva sobre la Emisora ni tampoco como una recomendación generalizada, por lo que su reproducción o reenvío a un tercero que no pueda acreditar su recepción directamente por parte de Casa de Bolsa Ve Por Más, S.A. de C.V. libera a ésta de cualquier responsabilidad derivada de su utilización para toma de decisiones de inversión.

Las Empresas de Grupo Financiero Ve por Más no mantienen inversiones arriba del 1% del valor de su portafolio de inversión al cierre de los últimos tres meses, en instrumentos objeto de las recomendaciones. Los analistas que cubren las emisoras recomendadas es posible que mantengan en su portafolio de inversión, la emisora recomendada. Conservando la posición un plazo de por lo menos 3 meses. Ningún Consejero, Director General o Directivo de las Empresas de Grupo Financiero, fungen con algún cargo en las emisoras que son objeto de las recomendaciones.

Casa de Bolsa Ve por Más, S.A. de C.V. y Banco ve por Más, S.A., Institución de Banca Múltiple, brindan servicios de inversión asesorados y no asesorados a sus clientes personas físicas y corporativos en México y en el extranjero. Es posible que a través de su área de Finanzas Corporativas, Cuentas Especiales, Administración de Portafolios u otras le preste o en el futuro le llegue a prestar algún servicio a las sociedades Emisoras que sean objeto de nuestros reportes. En estos supuestos las entidades que conforman Grupo Financiero Ve Por Más reciben contraprestaciones por parte de dichas sociedades por sus servicios antes referidos. La información contenida en el presente reporte ha sido obtenida de fuentes que consideramos fidedignas, aún en el caso de estimaciones, pero no es posible realizar manifestación alguna sobre su precisión o integridad. La información y en su caso las estimaciones formuladas, son vigentes a la fecha de su emisión, están sujetas a modificaciones que en su caso y en cumplimiento a la normatividad vigente señalarán su antecedente inmediato que implique un cambio. Las entidades que conforman Grupo Financiero Ve por Más, no se comprometen, salvo lo dispuesto en las “Disposiciones” en términos de serializar los reportes, a realizar compulsas o versiones actualizadas respecto del contenido de este documento.

Toda vez que este documento se formula como una recomendación generalizada o personalizada para los destinatarios específicamente señalados en el documento, no podrá ser reproducido, citado, divulgado, utilizado, ni reproducido parcial o totalmente aún con fines académicos o de medios de comunicación, sin previa autorización escrita por parte de alguna entidad de las que conforman Grupo Financiero Ve por Más.

Categorías y Criterios de Opinión

CATEGORÍA CRITERIO	CARACTERÍSTICAS	CONDICION EN ESTRATEGIA	DIFERENCIA VS. RENDIMIENTO IPyC
FAVORITA	Emisora que cumple nuestros dos requisitos básicos: 1) Ser una empresa extraordinaria; 2) Una valuación atractiva. Los 6 elementos que analizamos para identificar una empresa extraordinaria son: Crecimiento, Rentabilidad, Sector, Estructura Financiera, Política de Dividendos, y Administración. Una valuación atractiva sucede cuando rendimiento potencial del Precio Objetivo es superior al estimado para el IPyC.	Forma parte de nuestro portafolio de estrategia	Mayor a 5.00 pp
¡ATENCIÓN!	Emisora que está muy cerca de cumplir nuestros dos requisitos básicos: 1) Ser una empresa extraordinaria; 2) Una valuación atractiva. Los 6 elementos que analizamos para identificar una empresa extraordinaria son: Crecimiento, Rentabilidad, Sector, Estructura Financiera, Política de Dividendos, y Administración. Una valuación atractiva sucede cuando rendimiento potencial del Precio Objetivo es superior al estimado para el IPyC.	Puede o no formar parte de nuestro portafolio de estrategia	En un rango igual o menor a 5.00 pp
NO POR AHORA	Emisora que por ahora No cumple nuestros dos requisitos básicos: 1) Ser una empresa extraordinaria; 2) Una valuación atractiva. Los 6 elementos que analizamos para identificar una empresa extraordinaria son: Crecimiento, Rentabilidad, Sector, Estructura Financiera, Política de Dividendos, y Administración. Una valuación atractiva sucede cuando rendimiento potencial del Precio Objetivo es superior al estimado para el IPyC.	No forma parte de nuestro portafolio de estrategia	Menor a 5.00 pp





Directorio

DIRECCIÓN			
Alejandro Finkler Kudler	Director General / Casa de Bolsa	55 56251500 x 1523	afinkler@vepormas.com.mx
Carlos Ponce Bustos	Director Ejecutivo de Análisis y Estrategia	55 56251537 x 1537	cponce@vepormas.com.mx
Fernando Paulo Pérez Saldivar	Director Ejecutivo de Mercados	55 56251517 x 1517	fperez@vepormas.com.mx
Juan Mariano Cerezo Ruiz	Director de Mercados	55 56251609 x 1609	icerezo@vepormas.com.mx
Manuel Antonio Ardines Pérez	Director De Promoción Bursátil	55 56251500 x 9109	mardines@vepormas.com.mx
Jaime Portilla Escalante	Director De Promoción Bursátil Monterrey	81 83180300 x 7329	jportilla@vepormas.com.mx
Ingrid Monserrat Calderón Álvarez	Asistente Dirección de Análisis y Estrategia	55 56251541 x 1541	icalderon@vepormas.com.mx
ANÁLISIS BURSÁTIL			
Rodrigo Heredia Matarazzo	Subdirector - Sector Minería	55 56251515 x 1515	rheredia@vepormas.com.mx
Laura Alejandra Rivas Sánchez	Proyectos y Procesos Bursátiles	55 56251514 x 1514	lrivas@vepormas.com.mx
Marco Medina Zaragoza	Vivienda / Infraestructura / Fibras	55 56251500 x 1453	mmedinaz@vepormas.com.mx
Jose Maria Flores Barrera	Alimentos / Bebidas / Consumo Discrecional	55 56251500 x 1451	jfloresb@vepormas.com.mx
Andrés Audiffred Alvarado	Telecomunicaciones / Financiero	55 56251530 x 1530	aaudiffred@vepormas.com.mx
Juan Elizalde Moreras	Comerciales / Aeropuertos / Industriales	55 56251709 x 1709	jelizalde@vepormas.com.mx
Juan Jose Reséndiz Téllez	Análisis Técnico	55 56251511 x 1511	jresendiz@vepormas.com.mx
Juan Antonio Mendiola Carmona	Analista Proyectos y Procesos Bursátiles y Mercado	55 56251508 x 1508	jmendiola@vepormas.com.mx
Daniel Sánchez Uranga	Editor Bursátil	55 56251529 x 1529	dsanchez@vepormas.com.mx
ESTRATEGIA ECONOMICA			
José Isaac Velasco Orozco	Analista Económico	55 56251500 x 1454	jvelasco@vepormas.com.mx
Edmond Kuri Sierra	Analista Económico	55 56251500 x 1725	ekuri@vepormas.com.mx
ADMINISTRACION DE PORTAFOLIOS			
Mónica Mercedes Suarez	Director de Gestión Patrimonial	55 11021800 x 1964	mmsuarez@vepormas.com.mx
Mario Alberto Sánchez Bravo	Subdirector de Administración de Portafolios	55 56251513 x 1513	masanchez@vepormas.com.mx
Ana Gabriela Ledesma Valdez	Gestión de Portafolios	55 56251526 x 1526	gledesma@vepormas.com.mx
Ramón Hernández Vargas	Sociedades de Inversión	55 56251536 x 1536	rhernandez@vepormas.com.mx
Juan Carlos Fernández Hernández	Sociedades de Inversión	55 56251545 x 1545	jfernandez@vepormas.com.mx
Heidi Reyes Velázquez	Promoción de Activos	55 56251534 x 1534	hreyes@vepormas.com.mx

