



LOS 30 SEGUNDOS

Estos días, medios deportivos destacan el desafortunado incidente de ex corredor de fútbol americano de los Cuervos de Baltimore, Ray Raice, quien fue suspendido indefinidamente de la NFL, tras darse a conocer la 2a parte de un video en el que golpeó a su novia (ahora esposa) en el elevador de un casino en Atlantic City en febrero pasado. El jugador declaró: *"No soy esa persona. Esa no es la forma en que me crió mi madre. La defraudé, defraudé a mi esposa, a mi hija, a los padres de mi esposa. A toda la comunidad de Baltimore. A mis compañeros. A todo el mundo por 30 segundos de mi vida que no puedo borrar"*.

Su error, bien puede ser capitalizado como experiencia por los participantes del mercado accionario. Decía el historiador romano, Tito Livo, *"No des la felicidad de muchos años, por el riesgo, de una hora"*, en este caso, de unos pocos segundos. Conductas irracionales son recurrentes en individuos menos conocidos que anteponen reacciones inmediatas antes de razonar y analizar.

INTELIGENCIA EMOCIONAL

Mucho se ha escrito de este concepto (ver anexo interno). Estudios especializados demuestran que las personas exitosas en general no son las que necesariamente cuentan con un coeficiente intelectual (Intelligence Quotient "IQ") elevado, sino las que son emocionalmente más inteligentes, es decir, las que actúan de mejor manera. Una manera fácil de entender y aplicar dicho concepto es procurando que nuestras acciones y respuestas verbales sean anteceditas SIEMPRE por un razonamiento, evitando así que el razonamiento suceda después de la acción o la palabra (el razonamiento se convierte en arrepentimiento).

EN BOLSA... PRIORIDAD AL RIESGO

La estrategia que proponemos desde hace tiempo en BX+ para un participante en Bolsa, es entender esta alternativa a un plazo largo y en un sentido patrimonial (no relacionar su potencial beneficio con un importe mensual o a una tasa de interés anual, sino en proyectos patrimoniales como: Jubilación a temprana edad, negocio independiente, educación de hijos, compra de casa, etc.) La inteligencia emocional en Bolsa la entendemos como el proceso disciplinado en una metodología. Institucionalmente, nuestra metodología de inversión busca disminuir riesgos en las fases de: 1) Proporción de su inversión al mercado accionario; 2) Selección de Emisoras; 3) Diversificación Inteligente de un Portafolio; y 4) Mejores momentos de participación. Esto no significa que el rendimiento no sea importante, sino que entendemos el rendimiento como consecuencia de un buen manejo del riesgo.

REACCIONES "IRRACIONALES" EN BOLSA

En la presente nota MENTOR, compartimos con usted algunas reacciones "irracionales" típicas que hemos visto una y otra vez por muchos años entre participantes en Bolsa: 1) Compran acciones sólo porque bajan de precio; 2) Participar en plazos menores a tres años; 3) Atienden rumores sin soporte fundamental; 4) Desconocen aspectos fundamentales básicos en el proceso de selección de emisoras (ciclo del sector, perspectiva de resultados, rentabilidad, estructura financiera, valuación, bursatilidad, política de dividendos, etc.); 5) Confunden precios con valuaciones; 6) Desconocer precios objetivos de emisoras en un portafolio; 7) Se concentran en pocas emisoras; 8) Se alejarse demasiado de la estructura del parámetro a vencer (IPyC); 9) Desconocen el rendimiento esperado (no garantizado) del portafolio personal (o sociedad de inversión en la que participa); y 10) Desconocen el riesgo del portafolio personal (o sociedad de inversión en la que participa) en términos de la representatividad del IPyC. No asuma mayor riesgo, no deje que 30 segundos afecten su patrimonio. La inversión en Bolsa ha sido y seguirá siendo la mejor alternativa para construir un patrimonio, permítanos ayudarle a participar de ella de una mejor forma.

"... por 30 segundos de mi vida que no puedo borrar"

Ray Rice

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

 @CPonceBustos

SEPTIEMBRE 10, 2014



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





10 ACTITUDES IRRACIONALES EN BOLSA

Comentamos con mayor detalle los diez ejemplos de irracionalidad que comentamos en la portada y que identificamos con mucha recurrencia entre ciertos participantes del mercado accionario, esos que se dejan llevar 30 segundos...

MENTOR – 10 Comportamientos Poco Racionales en Bolsa

ACCION IRRACIONAL TRADICIONAL	COMENTARIO
Comprar acciones porque bajan de precio	La caída del precio de la acción indica que una mayoría de participantes está identificando variables poco favorables ya sea de carácter fundamental, estructural, psicológico o técnico. Un movimiento de baja resulta en principio una señal de “peligro” o alerta.
Participar en plazos menores a tres años	Un mal enfoque y/o información entre muchos participantes los hace participar en periodos muy cortos. La paciencia es un componente importante cuando se entiende el concepto patrimonial. En los últimos 5 años, a pesar de periodos “difíciles”, el IPyC acumuló una ganancia cercana al 80.0%.
Atender rumores sin soporte.	¿Sabe usted cuantos rumores se confirman?... ¡Muy pocos! Esta forma de “decidir” es recurrente pero sumamente peligrosa es el mejor ejemplo para diferencias una apuesta de una inversión.
Desconocer aspectos fundamentales en el proceso de selección de emisoras	En la medida en que un participante conoce: 1) El ciclo del sector de la empresa; 2) Su perspectiva de resultados (crecimiento) por lo menos hacia el próximo año; 3) El mercado al que dirige sus productos; 4) La rentabilidad del negocio; 5) La solidez de su estructura financiera; 6) Su valuación; 7) Su bursatilidad; 8) Su política de dividendos y aspectos cualitativos, el RIESGO de una mala decisión disminuye significativamente.
Confundir precios con valuaciones	Una empresa no es “barata” únicamente porque baja de precio. Entre los métodos de valuación más comunes, los múltiplos muy recurrentes. Un múltiplo indica la relación de un precio respecto a un indicador económico (ejemplo Precio/Utilidad Neta – P/U). Los múltiplos más atractivos o de mayor calidad son los que disminuyen al incrementarse la utilidad (indicador económico).
Desconocer precios objetivos de emisoras en un portafolio	Todo el análisis de variables fundamentales es traducido por un analista en un Precio Objetivo esperado. Dicho pronóstico es la opinión de un profesionista especializado conocedor de la empresa que anticipa un escenario. Si bien, no es una garantía los argumentos son sólidos. ¿Conoce usted el precio objetivo de las empresas en las que participa?
Concentrarse en pocas emisoras	“Poner todos los huevos en la misma cesta”, es la mejor manera de entender el riesgo de esta decisión. Está comprobado que el número mínimo de emisoras para evitar un riesgo de concentración es seis (6).
Alejarse demasiado de la estructura del parámetro a vencer.	La cantidad de emisoras tampoco es suficiente, esta decisión deberá acompañarse de una proporción “competitiva”. Las personas que invierten en Bolsa consciente o inconscientemente buscan siempre un mejor rendimiento que el índice bursátil (IPyC). Tres emisoras (Amx, Femsa y Tlevisa) explican cerca del 40.0% del movimiento bursátil. El no tener estas emisoras en un portafolio en proporciones similares, aleja de manera automática la representatividad y con ello el riesgo de un comportamiento competitivo. Recuerde también que las emisoras del IPyC son las más bursátiles y la de mayor interés de internacionales al conformar en consecuencia parte de otros índices internacionales.
Desconocer el rendimiento esperado (no garantizado) del portafolio personal o sociedad en la que participa.	Una situación muy regular es participar en el mercado accionario a través de un fondo o un portafolio personal y desconocer el rendimiento esperado (no garantizado). Una manera de saberlo es ponderando el rendimiento de cada acción a partir de sus Precios Objetivos. El rendimiento de un portafolio distinto al IPyC tiene un rendimiento esperado distinto.
Desconocer el riesgo del portafolio personal (o sociedad de inversión en la que participa) en términos de la representatividad del IPyC	Otra situación recurrente es el desconocimiento del nivel de riesgo de un portafolio a partir de la cantidad y distribución de acciones. En general, la medición tradicional de riesgos en el mercado se asocia con la volatilidad de precios. En este caso, una manera “sencilla” de entender el riesgo en la construcción de un portafolio (lo comentamos antes) es no alejarse demasiado del índice bursátil-

Fuente: Grupo Financiero BX+





SOBRE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

Según Daniel Goleman, autor del Best-seller titulado Inteligencia emocional, la inteligencia emocional es la capacidad de reconocer nuestros propios sentimientos, los sentimientos ajenos, motivarnos y manejar adecuadamente las relaciones que sostenemos con los demás y con nosotros mismos. Este concepto, que engloba habilidades muy distintas, se diferencia de la inteligencia propiamente dicha, es decir, de la capacidad exclusivamente cognitiva. Por lo cual, puede ser que sujetos muy capacitados intelectualmente carezcan de inteligencia emotiva.

Howard Gardner, creador de la obra Inteligencias múltiples: la teoría en la práctica (1995), es autor del modelo llamado "inteligencia múltiple" y fue el primer teórico del campo de la inteligencia que señaló la diferencia existente entre las capacidades intelectuales y las emocionales. Él se refirió por primera vez a aspectos como la inteligencia personal, el conocimiento del propio mundo interno o la inteligencia social.

Los psicólogos Peter Salovey y John Mayer, autores del libro Emotional development and emotional intelligence (1993), propusieron en la década de los 90 una teoría que tenía en cuenta la inteligencia emocional y definieron el concepto como la capacidad de controlar y regular los sentimientos de uno mismo y de los demás y utilizarlos como guía del pensamiento y la acción. Goleman realizó una adaptación de esta teoría en la que propuso cinco habilidades emocionales y sociales básicas:

- 1) **Conciencia de sí mismo:** La capacidad que el sujeto tiene para saber que está sintiendo en un determinado momento y de utilizar sus preferencias para guiar su toma de decisiones, basada en una evaluación realista de sus capacidades y en una sensación de confianza en sí mismo.
- 2) **Autorregulación:** Necesaria para que cada sujeto sea capaz de controlar sus emociones y evitar que estas interfieran de forma negativa en el desarrollo de la tarea que se esté llevando a cabo en el momento. El sujeto ha de ser consciente y demorar las gratificaciones en su búsqueda de objetivos.
- 3) **Motivación:** La importancia de utilizar nuestras preferencias más profundas para encaminarnos hacia nuestros objetivos, ayudarnos a tomar iniciativas, ser más eficaces y eliminar, a pesar de los contratiempos, las frustraciones que se presenten.
- 4) **Empatía:** Necesaria para darse cuenta de lo que están sintiendo las otras personas y ser capaces de ponerse en su lugar.
- 5) **Habilidades sociales:** Necesaria para usar de forma adecuada las emociones en las relaciones, interpretando adecuadamente las situaciones y las redes sociales. Nos habla de interactuar fluidamente y utilizar estas habilidades personales para persuadir, dirigir, negociar, resolver disputas, cooperar y trabajar en equipo.

BASES NEUROANATÓMICAS DEL SISTEMA EMOCIONAL

El cerebro actúa en la expresión y el control de las emociones. La denominada parte emocional del cerebro se encuentra localizada en el **sistema límbico**, que presenta una clara vinculación con la **corteza cerebral**, que es la parte que controla el pensamiento. Según los estudios realizados por LeDoux, autor de la obra Mind and brain. Dialogues in cognitive neuroscience (1986), a la corteza cerebral o neocórtex se le atribuyen funciones de metacognición, es decir, la conciencia sobre los estados emocionales que permiten al sujeto discernir, comprender y analizar por qué se siente de un modo determinado. Por este motivo, es necesario "educar" esta estructura cerebral y entrenarla para que gobierne de un modo adecuado el sistema límbico. Goleman explica que el "cerebro pensante" actúa como moderador del "cerebro emocional", pero **existe escaso control inicial respecto al momento que surge la emoción y, por tanto, el sujeto presenta un reducido margen de maniobra sobre el tipo de emoción que le afecta.**

El **sistema límbico** se encuentra alojado en los hemisferios cerebrales y se encarga de regular las emociones y los impulsos. Incluye en **hipotálamo**, dónde se produce el aprendizaje emocional. Es en esta cavidad donde se almacenan los recuerdos emocionales.





La **amígdala** es el centro de control emocional. Cuando el sistema límbico y sus subestructuras afrontan una situación amenazadora para el sujeto sin pasar por el "filtro" del cerebro pensante, la corteza cerebral, se producen unas reacciones desproporcionadas que se traducen en episodios de alteración personal y momentos de crisis.

Durante la experimentación de sensaciones positivas, el cerebro libera **serotonina** y **endorfinas**, que son sustancias bioquímicas asociadas al sentido del bienestar. Cuando hay más serotonina en el cerebro se produce una disminución de la agresividad y la impulsividad. Esta sustancia se puede estimular de manera natural a través de la sonrisa, con una dieta equilibrada, practicando ejercicio físico frecuentemente o durmiendo lo suficiente.

Para ser más exhaustivos, el sistema límbico, denominado también por su función "cerebro emocional", lleva a cabo las siguientes funciones:

- Regula las emociones y los impulsos.
- Produce el aprendizaje emocional.
- Almacena los recuerdos emocionales.
- Facilita información entre el hipotálamo, la corteza cerebral y otras partes del encéfalo.
- Transmite sensaciones de las necesidades humanas básicas: hambre, sed, deseo sexual y sueño.

El dominio de uno mismo

El cerebro almacena la información recibida en diferentes regiones. La "amígdala" es el lugar donde se concentran las emociones suscitadas por una determinada experiencia. De este modo, toda vivencia que haya despertado en un sujeto una determinada reacción emocional, por más sutil que ésta sea, parece quedar codificada en esta estructura en forma de almendra denominada "amígdala" que almacena los sentimientos.

Los jóvenes tienen menos intuiciones que los adultos debido a su menor acumulo de vivencias. La expresión clásicamente utilizada para referirse a este tipo de sensibilidad que nos orienta es la de sabiduría.



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, Dolores María Ramón Correa 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	jcerezo@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 María 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	jvelascoo@vepormas.com.mx
Edmond Kuri Sierra	Analista Económico	55 56251500 x 1725	ekuri@vepormas.com.mx
Dolores María Ramón Correa	Analista Económico	55 56251500 x 1546	dramon@vepormas.com.mx
ADMINISTRACION DE PORTAFOLIOS			
Mónica Mercedes Suarez	Director de Gestión Patrimonial	55 11021800 x 1964	mmsuarezh@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

