

TABLA DE CONTENIDO

OPERA CON ESTRATEGIA

PSICOLOGÍA DEL INVERSOR

© 2007 ACM Todos los derechos reservados. El contenido de este documento es confidencial y su propiedad intelectual es propiedad de ACM SA.
Este documento se encuentra protegido por leyes de derecho de autor y es distribuido bajo licencia, restringiendo su uso, reproducción y distribución.
Este documento no puede ser reproducido bajo ningún concepto sin previa autorización de ACM SA.

Opera con Estrategia

Tener éxito en el Mercado Forex no siempre es fácil. ACM no gestiona cuentas ni ofrece servicios de asesoramiento. No obstante, apoyamos a nuestros clientes respondiéndoles a sus cuestiones sobre sus estrategias de rentabilización de capital, facilitándoles noticias sobre lo que está pasando en el Mercado y actualizándoles con análisis técnicos y fundamentales.

Cualquiera que diga que en el Mercado Forex se puede ganar constantemente está faltando a la verdad. No es realista esperar resultados positivos en todas las operaciones.

A continuación enumeramos **diez consejos** que debes tener presente para maximizar tus probabilidades de éxito de tus inversiones en Forex:

1. Invierte tan sólo un excedente de tu capital, de manera que, en caso de pérdida, tu estilo de vida no se vea afectado.
2. Practica con la Cuenta Demo y no abras una Cuenta Real hasta que te sientas lo suficientemente seguro. El tiempo de este “entrenamiento” es muy personal y depende de cada inversor en particular.
3. Controla tus pérdidas. Éstas no deberían exceder el 10% del total de tu cuenta. Para ello, coloca órdenes de stop-loss y pon en práctica el Sistema de Riesgo Limitado Garantizado que se halla integrado en nuestras plataformas.
4. La avaricia es muy peligrosa y puede anular tus beneficios. Coloca límite a tus ganancias poniendo órdenes de salida que estén dentro de las posibilidades reales del movimiento del Mercado en ese momento.
5. Antes de entrar o salir del Mercado, analiza todos los aspectos: fundamentales (noticias) y analíticos (gráficos). Ten claro cuánto deseas ganar (para colocar tu orden de obtención de beneficios) y cuál es el máximo riesgo que deseas asumir (para fijar tu stop-loss).
6. Corta tus pérdidas lo más rápido posible e intenta mantenerte todo el tiempo que sea posible en las posiciones con las que estás ganado (siempre y cuando no arriesgues las ganancias conseguidas). Cuidado con perderte en una posición que anteriormente te estaba proporcionando beneficios.
7. Déjate llevar por la tendencia. Compra a precios bajos y vende más arriba. O vende en niveles altos y compra más abajo.
8. Mantén tus análisis técnicos muy simples. Usa soportes y resistencia, retrocesos “*Fibonacci*” y patrones de reversión.

9. Al principio deberías concentrarte en uno o dos mercados y hacerlo en el mismo horario cada día, para que de esta forma vayas conociendo las características de cada uno de ellos.

10. La única diferencia entre la Demo y la Cuenta Real, es que en esta última están involucradas tus emociones, y lo más importante y difícil de aprender es el control de tus emociones cuando estés operando.

Psicología del Inversor

El inversor del mercado de divisas se puede definir operativamente como un tomador de decisiones bajo ambiente de incertidumbre. Esta actividad requiere la utilización de un conjunto de habilidades técnicas que deben ir acompañadas con el dominio de un conjunto de habilidades conductuales y psicológicas.

La función del operador en resumidas cuentas implica tomar decisiones, las cuales pueden clasificarse básicamente en:

- Cuando entrar al Mercado y con cuanto capital: estrategia de entrada.
- Cuando liquidar su posición: estrategia de salida.

Tomar estas decisiones de forma efectiva requieren una serie de conocimientos acerca de las condiciones del Mercado (análisis técnico y análisis fundamental) que permita posicionarse de una forma efectiva, sin embargo, los estudios demuestran que en todo el proceso de toma de decisiones, es decir, desde que se considera la idea de entrar en una posición hasta el momento en el cual se liquida, intervienen una serie de aspectos psicológicos que son necesarios conocer, que afectan nuestro comportamiento como inversores y que definitivamente son determinantes en el éxito de nuestra función como operadores.

Veamos a continuación algunos de ellos.

Teoría de las Expectativas

Dos renombrados científicos israelíes, Daniel Kahneman y Amos Tversky tienen años dedicados al estudio del comportamiento del ser humano cuando este debe tomar decisiones bajo un ambiente de incertidumbre. Sus trabajos le han permitido obtener numerosos reconocimientos, como el premio de la American Psychological Association y en años más recientes el premio Nobel de Economía.

La teoría económica clásica nos ha enseñado que el sujeto económico es un ser racional que busca maximizar su beneficio y minimizar sus pérdidas, actuando siempre bajo parámetros lógicos. Sin embargo, el trabajo de Kahneman y Tversky ha logrado demostrar que la realidad del comportamiento de los inversores es muy

diferente, y dista mucho de un comportamiento racional. Veamos de qué se trata todo esto.

Esta teoría, que en definitiva representa una indagación sobre la psicología de la incertidumbre, ha tenido como resultado teórico una explicación sistemática para algunos de los aspectos más sorprendentes del comportamiento humano, y encabeza el desarrollo de una nueva disciplina científica dedicada a los aspectos del comportamiento que se refiere a la toma racional de decisiones.

Veamos a continuación un ejercicio práctico que permite ilustrar muy bien estas ideas:

Presentamos un conjunto de opciones de inversión, usted deberá elegir entre la alternativa que considere apropiada.

Elegir:

A.- Una ganancia segura de 3000 dólares.

B.- Una probabilidad del 80 por ciento de ganar 4000 dólares y un 20% de no ganar nada.

Elegir:

C.- Una pérdida segura de 3000 dólares.

D.- Una probabilidad del 80 por ciento de perder 4000 dólares y un 20 por ciento de no perder nada.

Muy bien, estas mismas preguntas se han realizado a un grupo extenso de inversionistas y los resultados han sido los siguientes:

En la primera situación, como se suponía, la mayoría de la gente tiene aversión al riesgo y por lo tanto prefieren una ganancia segura de 3000 dólares, a pesar de que la alternativa B tiene una expectativa ligeramente superior ($0.8 \cdot 4000 = 3.200$).

Sin embargo en las preguntas C y D, las preferencias se invirtieron. Más del 90 por ciento de los que respondieron eligieron la incertidumbre, arriesgando una gran pérdida por la posibilidad de no perder nada (opción D). Cuando Kahneman y Tversky investigaron con mayor cantidad de ejemplos, persistió el mismo patrón: la gente trata de evitar los riesgos cuando busca la ganancia, pero elige el riesgo cuando se trata de evitar una pérdida segura.

Está científicamente demostrado que este principio aparece en muchas situaciones reales.

Un principio básico de la Teoría de Expectativa es que hay algo en la mente humana que aborrece la pérdida, al punto que renunciar a una cantidad de dinero, una comodidad o un privilegio, nunca resulta totalmente compensado por una ganancia equivalente. Las pérdidas tienden a ser percibidas mayores que las ganancias.

Es por esta razón por la cual el principio de: “Dejar correr las ganancias y limitar las pérdidas” resulta a la mayoría de los operadores tan difícil de llevarlo a cabo, ya que el mismo implica la elección de asumir riesgos cuando se intenta ganar y no hacerlo cuando se trata de librarse de una pérdida.

Consejo: Limite sus pérdidas, rápidamente. La mayoría de los operadores se aferran a sus posiciones perdedoras, con la esperanza de que la pérdida sea menor. Además, toman beneficios demasiado pronto por el miedo a que disminuyan sus beneficios. En lugar de esto, los operadores deberían temer a una mayor pérdida en las operaciones malas y tener esperanza en alcanzar un mayor beneficio en las operaciones favorables

Las pérdidas son unos de los aspectos más seguros a la hora de operar en el Mercado. No debemos limitarnos simplemente a tratar de evitarlas, debemos aprender a gestionarlas de forma adecuada.

Estas son algunas de las reacciones físicas y psicológicas que pueden ocurrir al momento de presentarse una pérdida en nuestra cuenta de operaciones:

Síntomas físicos al asumir una pérdida:

- Respiración rápida, errática y ligera
- Contracción de los músculos
- Estrés general
- Malestar estomacal
- Sudoración
- Tensión general del cuerpo.

Síntomas emocionales al asumir una pérdida

- Amargura
- Irritación
- Frustración
- Posible depresión
- Decepción
- Vergüenza
- Disminución de la autoestima

Estas son algunas reacciones que puede sentir el operador que no se encuentra entrenado psicológicamente cuando entra en un período de pérdidas:

- Comienza a sentir el cuerpo pesado
- Se presenta una caída de los hombros
- Los músculos faciales se aflojan
- La respiración es poco profunda
- Los ojos tienden a mirar hacia abajo
- El operador se siente lento, débil y sin energía.

Estos son algunos pensamientos que pueden cruzar por la mente de un operador cuando esta en un período de pérdidas:

- No tengo una estrategia clara
- No se lo que estoy haciendo
- Este mercado es imposible
- Soy un perdedor, un tonto, etc.
- Soy demasiado pequeño, inexperto, joven, viejo, etc.
- Que pensarán de mí

Estas son algunas creencias erradas que puede tener un operador cuando asume una pérdida

- El mercado fue manipulado
- El mercado no me proporcionan una entrada aceptable
- Es imposible ganar este juego
- Si asumo una pérdida, entonces soy un perdedor
- Jamás puedo lograr una operación exitosa

Estas creencias pueden implantarse en los patrones mentales de los operadores produciendo una serie de esquemas que actúan contrariamente a los intereses del inversor. El primer paso es hacerse consciente de la acción de dichas creencias.

Cuando admites que tienes un problema personal que produce las pérdidas, puedes empezar a construir una nueva estrategia de operación ganadora. Podéis empezar a desarrollar la disciplina de un ganador.

El operador debe por encima de todas las circunstancias aprender a manejar sus emociones, como hemos visto anteriormente, enfrentarse a la posibilidad de una pérdida o una ganancia es una circunstancia que involucra una serie de emociones. Es por esta razón que es de vital importancia la construcción de un plan de operativa, con un conjunto de reglas y principios definidos que deben ser cumplidos con disciplina, más allá de las circunstancias emocionales del momento.

La diferencia entre una persona que tiene éxito y una que no lo tiene, no está en la falta de habilidades, o en la falta de conocimiento, sino en la falta de fuerza de voluntad y disciplina

Existen muchos sistemas o métodos de operación, sin embargo, el sistema más importante es usted.

Estas son algunas características personales de los mejores operadores

- Son disciplinados, seguros, auto-suficientes y motivados
- Optimistas, honestos, estratégicos.
- Pacientes, disfrutan operando, controlan el riesgo y son concentrados
- Independientes, capaces de evaluar nuevos riesgos, son trabajadores
- Capacidad de cumplir metas, objetivos, enérgicos y preactivos
- Son organizados, orientados a objetivos y confiados en su sistema de operativa
- Inteligentes, abiertos, creativos, determinados.
- Comprometidos, capaces de manejar la tensión
- Visionarios de su propio éxito

Estas son las creencias de un operador exitoso

- No existe una operación certera
- No existe la mejor operación del siglo
- No existe la última operación
- No existe la cima más alta
- El éxito nunca es definitivo y el fracaso nunca es fatal
- Nos embarcamos en un viaje que no tiene paradas largas en el camino
- El viaje mismo es la recompensa
- En definitiva la operativa no es una carrera de velocidad, sino de fondo.
- La operativa es un negocio que hay que aprender a manejar

Desarrollar una metodología de trabajo

Para operar de forma efectiva en los mercados, necesitamos reglas y principios que permitan guiar nuestro comportamiento. El error más común de todos es la falta de un sistema de operativa. El sistema es como un mapa de carreteras que nos guía hasta nuestros objetivos y metas. El sistema nos obliga a fijarnos un objetivo que exige disciplina para llevarlo a cabo.

Se tiende a creer que los operadores profesionales y exitosos tienen todo tipo de programas sofisticados y datos a su disposición que se hace imposible competir con ellos. Un error muy común es pensar que el sistema que se posee no es lo suficientemente bueno y dejarlo o abandonarlo antes de probarlo lo suficiente y hacerle un test de rendimiento adecuado. De esta forma se entra en la búsqueda

de un sistema perfecto, el cual realmente no existe. La verdad es que en la práctica no se necesita mucha sofisticación técnica, bastará con un sistema sencillo, pero que eso sí, sea posible aplicarlo de forma consistente y rigurosa en el tiempo.

Muchos operadores principiantes se enfocan en mejorar el sistema y hacerles cambios en su estructura de fórmulas y algoritmos, descuidando quizás la parte más importante que es la actitud que debe tener el operador frente a su sistema y frente al mercado.

En los mercados financieros, las estadísticas son muy claras, alrededor de un 90 % de los operadores novatos pierden dinero. El éxito en la operativa es producto de un conjunto de elementos. La formación es determinante, de la misma forma como lo es aprender a manejar las emociones a la hora de realizar las inversiones en el Forex. El dinero como hemos visto es un tema emocional. A nadie le gusta perder, así como a todos nos encanta ganar. Lo cierto es que el operador de éxito sabe distinguir entre dos tipos de emociones que mueven al mercado: el miedo y la avaricia. Los operadores de todo el mundo se pasean en el matiz de estos dos tipos de emociones. El desarrollo de una disciplina férrea en el cumplimiento de una metodología de operativa definida es una importante herramienta que permite a muchos operadores actuar al margen de las emociones.

Los operadores exitosos siguen teniendo igualmente emociones, ya que estas nos distinguen como seres humanos, sin embargo, la clave reside en que han aprendido a controlarlas y conciben la operativa como un negocio sistemático en el cual, los rumores, los presentimientos y la intuición abren paso a un conjunto de pasos lógicos y secuenciales previamente establecidos, permitiendo desarrollar una verdadera estrategia para ganar dinero en el Mercado.

Un error típico de los operadores novatos es tender a contar el dinero en lugar de hacer una contabilidad de pips. Sea cual sea el capital para operar, la estrategia debe estar enfocada en obtener pips. Nuestra atención como operadores no debe estar centrada en la cantidad de dólares que suponen la ganancia o la pérdida de la operación, nuestra atención debe estar enfocada en obtener la mayor cantidad de pips posibles, gestionando el riesgo de una forma efectiva en base a un porcentaje preestablecido de nuestro capital.

Cuando uno empieza a concentrarse en los beneficios y las pérdidas, tendemos a sentirnos eufóricos cuando estamos ganando dinero y frustrados cuando vamos perdiendo. Este elevado nivel emocional no es nunca un buen compañero y nos debemos concentrar en el proceso, en nuestra operativa y no en el dinero.

Veamos a continuación las siguientes reflexiones

El arte de la guerra en el mercado

- Si no conoces al mercado ni a ti mismo, es posible que por azar aciertes algunas operaciones.
- Si te conoces y no sabes como funciona el mercado, es posible que aciertes algunas operaciones
- Si no te conoces y te pones emotivo, pero sabes como funciona el mercado, es posible que aciertes algunas operaciones.
- Si conoces al mercado y a ti mismo, puedes tener éxito y ganar en la mayoría de tus operaciones.