



MÉTODO TRADING

HISPATRADING
GUÍAS

 02

PSICO TRADING

EDITOR
Alejandro de Luis

COMITÉ DIRECTIVO
Elimelech Duarte, Alejandro de Luis

ADMINISTRACIÓN
Keneth Duvan Alarcón

INTÉRPRETE
Diana Helene Castillo

TRADUCCIÓN
Alberto Muñoz Cabanes

EDICIÓN
Editorial Hispafinanzas

MAQUETA
Luis Benito Grande

© Editorial Hispafinanzas
All rights reserved
www.hispafinanzas.es

El trading y la operativa en bolsa conlleva un alto riesgo y por tanto podría no ser adecuado para todo tipo de inversores. El objetivo de este magazine es proporcionar al lector herramientas e información que contribuyan a su formación para comprender los mercados financieros. Sin embargo, los análisis, opiniones, estrategias y cualquier tipo de información contenida en este magazine es ofrecida como información general y no constituye en ningún caso algún tipo de sugerencia o asesoramiento financiero.

Hispatrading Guías se exime de cualquier responsabilidad por pérdidas o perjuicios causados en las inversiones que realice el lector por el uso de la información o contenidos aquí ofrecidos. Así mismo la editorial de este magazine no asume responsabilidad por las opiniones o información emitidas por los colaboradores, anunciantes y demás personas que utilicen este medio para emitir sus opiniones.

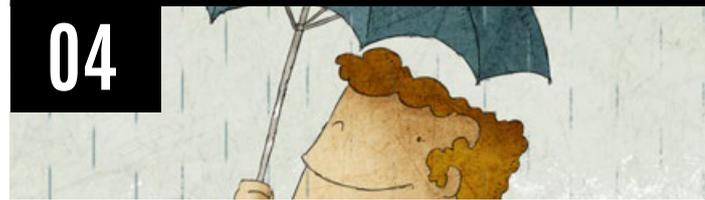
Hispatrading© es una Marca Registrada y los contenidos de Hispatrading Guías son exclusivos. Quedan reservados todos los derechos. Queda rigurosamente prohibido reproducir, almacenar o transmitir alguna parte de esta publicación, cualquiera que sea el medio empleado (electrónico, mecánico, fotocopia, grabación, etc.), sin autorización escrita de los titulares del copyright bajo las sanciones establecidas en las leyes españolas e internacionales sobre copyright.

SUSCRÍBASE GRATIS:

WWW.HISPATRADING.COM

EL COMPORTAMIENTO DE LOS PERDEDORES... Y LOS GANADORES

04



COMPORTAMIENTOS IRRACIONALES DE LOS TRADERS

08



CREENCIAS LIMITADORAS EN EL TRADING

10



7 PASOS PARA CONVERTIRSE EN UN GRAN TRADER

12



TOP TEN DE LOS MITOS DE LA PSICOLOGÍA DEL TRADING

14



LLEVAR UN DIARIO Y EL ÉXITO EN EL TRADING

16





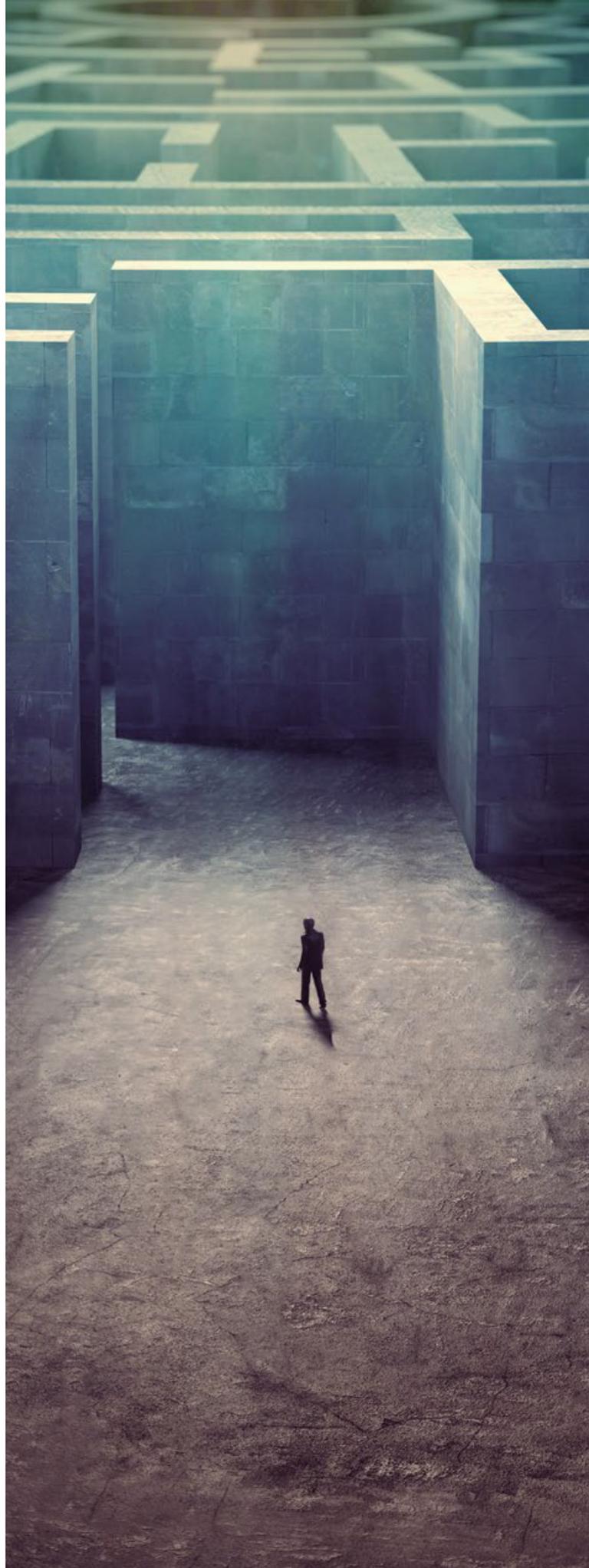
CÓMO TENER LA MENTE DE UN TRADER

Sin duda, uno de los últimos pasos en la evolución de todo trader consiste en ser capaz de alcanzar la mentalidad correcta a la hora de hacer trading. Al contrario, de lo que podríamos pensar en un principio, un sistema con esperanza matemática positiva es sólo una parte del gran entramado que tenemos que crear antes de hacer un solo trade.

¿Por qué los gestores profesionales no obtienen los resultados que teóricamente tendrían que haber conseguido? ¿Por qué dos traders con el mismo sistema tienen resultados diferentes? ¿Por qué se producen las burbujas financieras? Bienvenido al apasionante mundo del psicotrading. Y es que la psicología conductual ha demostrado que más allá de ser seres "financieros", los cuales teóricamente medimos cada paso que vamos a dar en el ámbito de las inversiones, estamos dominados por nuestras emociones siendo presa fácil de estas, cuando nos enfrentamos al mercado.

Es por esto que para poder sobrevivir en los mercados financieros es imprescindible saber cómo tenemos que actuar en todo momento y lo que no es menos importante, conocer las trampas mentales que nos encontraremos por el camino que sin duda dañarán nuestros resultados si no las controlamos.

Esperamos que con esta guía usted pueda saber qué elementos debe tener en cuenta para poder pensar como un verdadero trader y le haga abrir los ojos a esta realidad: Sólo con la mentalidad apropiada, podrá tener resultados consistentes. ■





EL COMPORTAMIENTO DE LOS PERDEDORES... Y LOS GANADORES

Vemos algunos de los sesgos y errores que tenemos que evitar a la hora de invertir

POR DAVID GARRARD

Cuando tomamos decisiones de inversión y trading, a menudo aceptamos ideas de los expertos o llevamos a cabo nuestra propia investigación para identificar las oportunidades de inversión. Sin duda, existen numerosas técnicas que se pueden utilizar para explorar oportunidades de inversión. El desarrollo de la comprensión y de las competencias en la práctica del Análisis Técnico, Análisis Fundamental y Análisis de Valor puede ayudar a calificar oportunidades y diseñar una estrategia personal para la inversión y el trading. Limitarnos a las oportunidades que son adecuadas a nuestras capacidades – tanto en tiempo como en recursos – es también de suma importancia. Y, por último, una aplicación sistemática de su estrategia, junto con el seguimiento y las evaluaciones honestas de sus fracasos y éxitos, son signos muy claros de que Vd. está en el buen camino para convertirse en un inversor ganador.

Pero con tanto enfoque en la “información” y el “análisis”, a menudo nos olvidamos del lado humano de las cosas; nuestras emociones... nuestras debilidades. Una mejor comprensión de algunos de los rasgos humanos que pueden afectar a nuestro trading - y todos los aspectos de nuestras vidas y relaciones que tengan que ver - nos hará mejores investigadores y, en última instancia, inversores de éxito. ►



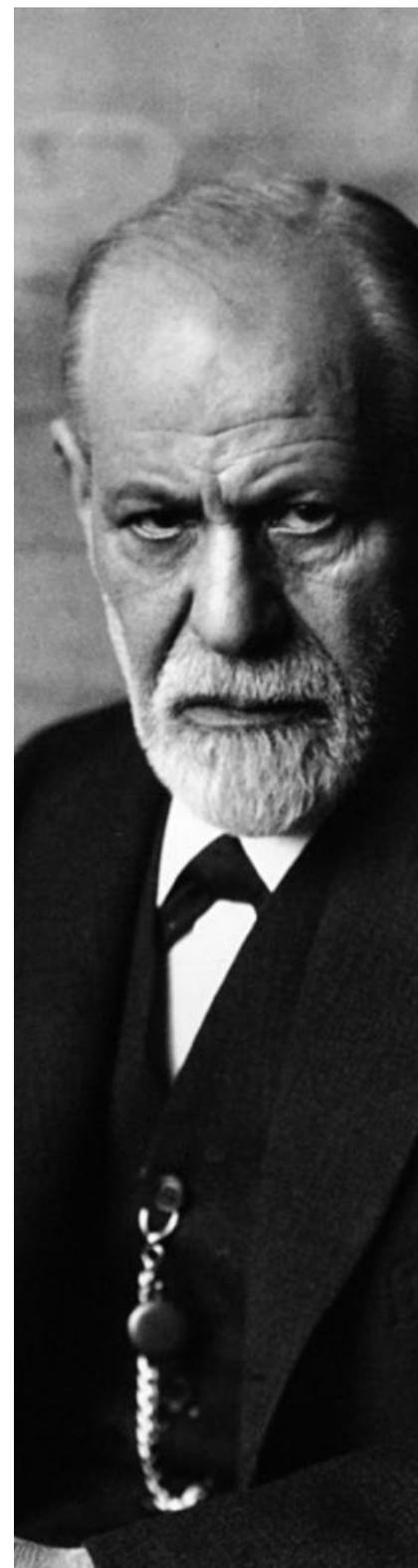
ABC DE LAS FINANZAS DEL COMPORTAMIENTO

- ▶ A menudo considerado como el padre de la psicología moderna, las ideas de Sigmund Freud sobre impulsos humanos básicos condujeron, entre otras teorías, a lo que ahora denominamos el Principio del Placer. Freud postuló que instintivamente buscamos la gratificación, lo que nos lleva a buscar el placer y evitar el dolor sin ser realmente conscientes de la magnitud de este impulso. En los mercados financieros, la búsqueda de ganancias es impulsado por el “Placer” en el Principio del Placer, y el motivo por el que evitamos el ries-

go se debe a nuestra aversión a la ambigüedad, el arrepentimiento y, más aún, las pérdidas: esos “Dolores” siempre presentes. Estos son los motivadores básicos humanos - se ven en nuestras acciones en la vida cotidiana - no sólo en nuestras interacciones con los mercados financieros. De hecho, si lo pensamos un poco, podemos ver que nuestros esfuerzos como inversores para llevar a cabo la investigación financiera a través de Análisis Técnico, Fundamental y de Valor está impulsado por la necesidad de reducir la ambigüedad antes de tomar una posición - con el objetivo de disminuir el pesar y las pérdidas que podemos experimentar si una operación se estropea. Es el Principio del Placer en funcionamiento...

El descubrimiento más interesante de todos los trabajos realizados para comprender plenamente el Principio del Placer fue realizado en 1.979 por los investigadores Daniel Kahneman y Amos Tversky. Su investigación, ya corroborado por muchos otros, demostró que existe una asimetría en nuestra búsqueda del placer y nuestra aversión al dolor. Antes de esta investigación en lo que ahora se llama la Teoría Prospectiva, que le valió el Premio Nobel a Kahneman en 2.002, los economistas habían asumido que el beneficio era igual de agradable como una pérdida era dolorosa. Lo que se descubrió a partir de la evidencia empírica es que cuando tenemos beneficios, vamos a elegir para evitar un mayor riesgo incremental y tener una ganancia segura. Esto parece lógico. Lo que es menos obvio es que cuando estamos frente a las pérdidas, en realidad cambiamos a una mentalidad menos adversa al riesgo.

Este cambio a un modo de búsqueda de riesgo cuando estamos perdiendo puede explicarse por lo que denominamos Función de Valor. Pero antes de estudiar la Función de Valor, vamos a revisar algunos ejemplos de los sesgos humanos que causan estragos en nuestros cerebros cuando invertimos... y compramos juguetes caros... y vivimos la vida en general. ▶



Sigmund Freud





SESGOS HUMANOS, ERRORES Y DEBILIDADES

► Estos son sólo algunos de los muchos sesgos humanos que pueden contribuir a los errores y debilidades en sus métodos de inversión.

- **Sesgo de Disponibilidad:** de manera ilógica, algunas personas no van a nadar en el océano por miedo a los tiburones. Las películas, la televisión y los medios en general han convertido los ataques de tiburón en algo sensacionalista, pero las posibilidades de ser atacado por un tiburón son de 1 entre 12 millones. Sus probabilidades de perder la vida en un accidente de coche son mucho, mucho más altas, pero debido a su regularidad, los accidentes automovilísticos no entran en el frenesí de los medios, por lo que no atribuimos tanto miedo al tráfico como lo hacemos con los tiburones. Cuidado con las noticias de fácil acceso y sensacionalistas. ¡Y mire antes de cruzar la carretera!
- **El Efecto Disposición** es una anomalía del comportamiento relacionada con la tendencia de los inversores a deshacerse de acciones, cuando su precio se ha incrementado, mientras que conserva los activos que han perdido valor. Esto se relaciona directamente con la asimetría de las Funciones de Valor de las personas. Los inversores son más adversos a admitir las pérdidas (que se verían obligados a realizar si se venden los activos que han perdido valor) de lo que son para reconocer las ganancias.
- **El Sesgo de Retrospección**, o “visión 20/20”, es la inclinación a ver los acontecimientos, después de que se han producido, por ser más predecibles de lo que eran antes de que se llevó a cabo. Si atribuimos los resultados ganadores para nuestras propias habilidades, pero culpamos de las pérdidas a la mala suerte o al azar (o a alguien más), entonces somos culpables de otra debilidad: el sesgo de la “auto-atribución”.
- **El Sesgo de Confirmación**, o “Te lo dije”, es la tendencia que tenemos a favorecer la información que confirma nuestros prejuicios, independientemente de si la información es correcta. Especialmente para las cuestiones importantes o creencias fuertes, recopilamos pruebas y filtramos la información de forma selectiva a partir de nuestra memoria y otras fuentes que apoyan esas creencias. Tenemos una tendencia a descartar, o ignorar, la información que no apoya nuestras creencias.
- **Sesgo de Supervivencia** es el error lógico de concentrarse en los supervivientes de un proceso y sin darnos cuenta

omitir a aquellos que no sobrevivieron debido a su falta de visibilidad. Los supervivientes, literalmente, pueden ser personas, como en los estudios de investigación médica. En la investigación financiera, este error puede conducir a un análisis optimista del backtest si las empresas que quiebran son ignoradas o no están disponibles en los datos de la investigación.

Los sesgos anteriores son sólo algunos de los muchos impulsores del comportamiento que se pueden gestionar si se genera una cierta conciencia de ellos y empezamos a documentar mejor nuestras inversiones y nuestro comportamiento en el trading. Ser sistemático en la investigación y en los métodos de inversión es una forma de controlar estos inputs.

CONOZCA SU FUNCIÓN PERSONAL DE VALOR

A continuación se muestra un diagrama de Función Valor típico. Este diagrama muestra las Ganancias a la derecha y las Pérdidas a la izquierda. La línea vertical que pasa por el punto de referencia central (cero) es el Valor o la línea de impacto personal, siendo los valores/impacto positivos disfrutados como placer y los negativos absorbidos como dolor.

La investigación de Kahneman y Tversky les llevó a sugerir que la curva de valor es cóncava para las ganancias y convexa para las pérdidas. Pero lo más importante, la curva es más pronunciada (alrededor de 2,5 veces para la mayoría de la gente) en el lado de las pérdidas como se ve en el diagrama de arriba. El otro aspecto importante de la Función de Valor es que gira en torno a los cambios en nuestras vidas, no en valores absolutos de riqueza. La experimentación con las molestias de los cambios de temperatura, la percepción del cambio de color y la evaluación de un escenario financiero por nombrar unos pocos, dejan claro que estos sesgos son fuertes y profundamente arraigados en nuestra psique.

Tenga en cuenta que todos somos diferentes. Su vecino podría ser un trader (y un tendero) más conservador que Vd. Su función de valor será diferente a la suya. De hecho, a medida que vivimos nuestras vidas, nuestra función de valor personal que evoluciona a medida que asumimos más o menos riesgos durante diferentes etapas o situaciones de la vida.

Delinear y monitorizar su propia función de valor personal probablemente no sea posible, pero la comprensión de algunos de estos sesgos y efectos humanos que conducen a las característi- ►

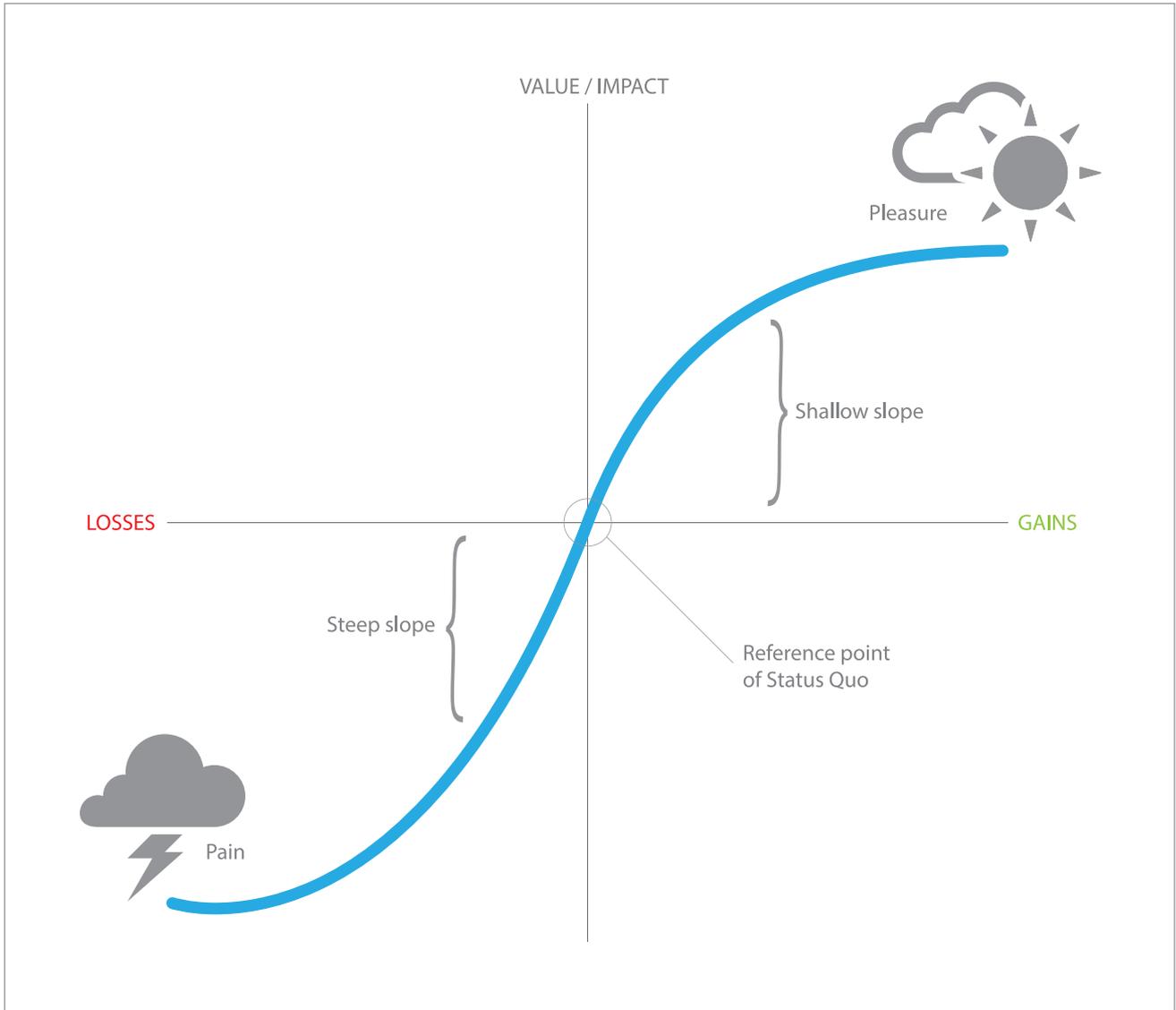


Figura 1. Diagrama de Función Valor típico

- cas de una función de valor pueden ayudar a identificar y controlar tal vez algunos de nuestros sesgos, debilidades, miedos y avaricia.

Además, al aprender acerca de estos conceptos básicos de Finanzas del Comportamiento, como individuos podemos empezar a entender algunas de las complejas interacciones humanas que se producen cuando se empiezan a ver los efectos de los grupos y las masas en los mercados y en la vida empresarial. Estos incluyen fenómenos tales como el contagio emocional, las cascadas de información y de la manada o el comportamiento de pensamiento grupal. Una mejor comprensión de estos efectos

puede darnos una mayor comprensión de por qué los mercados reaccionan de la manera en que lo hacen. La mecánica de la evolución de los precios, la explicación de las vela y otros patrones más complejos de precios que tratan de detectar los analistas técnicos y esas burbujas a gran escala - y estallidos - todo puede ser explicado en términos de la psicología y el comportamiento humano. ■



MÉTODO TRADING



REGÍSTRESE A MÉTODO TRADING

**Y ACCEDA AL CONTENIDO
COMPLETO DE LA GUÍA**

REGÍSTRESE GRATIS