



Sendoa Casaña Gracia. *Agente financiero de GVC Gaesco Zaragoza.*

¿Cuántas veces hemos oído decir a alguien que “**se ha quedado atrapado en un valor**”? Muchos inversores tienen en cartera uno o más valores que se han depreciado un 40, un 50% o incluso más. Y no hace falta pensar en los momentos álgidos previos a la crisis con compras de Telefónica, por ejemplo, a 25€, manteniéndolas sin cambios durante años (cotiza en la actualidad por debajo de 10€). A pesar de los **dividendos** cobrados, la pérdida es evidente.

Pensemos en casos más actuales, como el de **Arcelor Mittal** o **Banco Santander**. No es descabellado haber comprado el primero cuando parecía romper la resistencia de 10€ en Mayo del pasado 2015. Si atendemos al **valor fundamental** de la empresa, el consenso de mercado de ese momento le otorgaba un valor notablemente superior. Ahora bien, si un argumento importante de **compra** era la rotura al alza de esa resistencia, igualmente deberíamos haber puesto un **stop de protección** si caía por debajo de ese soporte recién creado. Primer error.

Es precisamente en ese momento cuando **algunos inversores con ganancias en el corto plazo se convierten en perdedores a largo**, con frases del tipo: “no importa, pues es una gran empresa que se revalorizará durante los próximos años”. En estos casos, los stop deberían ponerse más distanciados, soportando oscilaciones más grandes con la esperanza de obtener un beneficio mayor en el largo plazo.

Pasan las semanas y el valor cae hasta el soporte de los 8€ (pérdida del 20%). Aunque cada cliente y cada situación son únicos, podría ser razonable buscar un beneficio de 2,3 o 4 veces superior al riesgo soportado. Es decir, **aguantar una caída del 20% sólo debería ser razonable si el retorno esperado fuera del 40, 60% o incluso más**. En este ejemplo, un inversor particular que compró justo por encima de 10€, que se mantiene en 8 euros, ¿aguantará realmente el valor hasta vender a 14€ o 16€?. Generalmente, no. Segundo error.

La caída continúa, perdiendo los 5€ en agosto (pérdida superior al 50%). Para este inversor, seguro que ya pesa el argumento de que ya no es posible vender y que sólo queda “aguantar el chaparrón” hasta que se pueda deshacer la posición con ganancias “el año que sea”. Además, después de semejante caída, “no es posible que caiga mucho más”. **Los consejos sólo se ven acertados o no con el paso del tiempo**, y no se puede asegurar al 100% que en estos casos sea mejor vender, pues en cualquier momento podría suceder el ansiado rebote, acorde con el mayor valor de la empresa según un análisis fundamental.

Sin embargo, creo importante la siguiente reflexión: Estamos en un momento de mercado con fuertes caídas, que sólo nos dirán dentro de unos meses si sufrimos un cambio de tendencia o si estamos ante una gran oportunidad para comprar barato. Si en nuestro ejemplo de Arcelor Mittal compradas a 10€, las mantenemos a 5, 4 o 3€ pensando que el mercado se va a dar la vuelta, **¿por qué no deshacer antes una posición que no deja de bajar y compramos otro valor que muestre iguales perspectivas de largo plazo, incluso en el corto plazo?** Hay matices, pues soportar grandes pérdidas en un valor no tiene el mismo efecto en una cartera de 10 valores (o 50, como en un fondo de inversión) que en una cartera de 3 o 4. **Un inversor particular con pocos valores debería gestionar todavía mejor el binomio rentabilidad esperada/riesgo soportable** y tratar de ser menos visceral en la toma de decisiones. Nunca está de más contrastar opiniones con su agente financiero, que le dará un punto de vista externo y seguro que más objetivo, que le ayudará a tomar la mejor decisión.

Síguenos: