



Luís García Langa. *Agente Financiero de GVC Gaesco Palma de Mallorca*

Cualquier **inversor o especulador**, por su condición humana, se ve afectado por lo que llamamos “**ruidos**” en el mercado. Éstos son factores distorsionadores de la realidad y que afectan demasiado a la hora de tomar decisiones.

Hay dos tipos de ruidos:

- **Internos:** Los que nos provocamos nosotros mismos y que no nos dejan actuar sin interferencias. Los hay de naturalezas muy diferentes; pueden ser **miedos, euforias, cansancio, operaciones anteriores** equivocadas o acertadas, problemas personales, etc.
- **Externos:** Éstos suelen ser provocados por una **noticia o rumor que llega al mercado**, vía prensa o redes sociales, que pueden convertir en vírico cualquier bulo. Su magnitud dependerá única y exclusivamente de la reacción de los mercados.

Los internos solo los puede controlar cada persona, pero la magnitud del ruido externo en el mercado depende en gran medida de los propios mercados, fundamentalmente de los grandes actores: **fondos de inversión, fondos de pensiones, algún hedge fund**, etc. Eso sí, cómo llegan a afectar a la persona depende de cada uno.

A pesar de lo que muchos dicen, yo no creo que sean estos poderosos agentes los que lo provocan. Sinceramente, no le veo el sentido a jugarse su patrimonio, que en algunos casos es personal, en intentar desatar tormentas en contra del resto del mundo (aunque seguro que hay excepciones). Pero sí que, conociendo como actúa la gran masa inversora, se beneficien acentuando al mismo tiempo este **movimiento irracional**.

Un ejemplo lo estamos viviendo estos días: el riesgo al “**Abismo Fiscal**” en **EEUU** que, de concretarse, acarrearía consecuencias devastadoras para la economía y los mercados. Sin embargo, parece que no se le hace ningún caso (seguro que algún pequeño inversor presa del miedo sí ha deshecho posiciones en bolsa y/o renta fija) porque, desde luego, las posibilidades son escasas y **la tendencia del mercado es alcista**. Si una gran corporación intentara aprovecharse, seguramente perdería mucho dinero ya que el resto del mercado no le seguiría.

Ejemplos en los que el mercado sí ha reaccionado hemos visto muchos últimamente, viendo bajadas al hilo de noticias sobre la **ruptura del Euro**, la **quiebra de España**, problemas de

radiactividad en Japón, conflictos bélicos, etc. que han hecho caer los mercados por momentos cuando al final nunca se han concretado.

Importante destacar que estos ruidos no tienen porque tener connotaciones negativas; algunos pueden provocar pánico, pero otros lo que generan son euforia creando las conocidas “**burbujas**”; que son tan o incluso más peligrosas que los movimientos exageradamente bajistas ya que las consecuencias para los pequeños inversores son irreparables; éstos suelen ser los que compran a precios que nunca se recuperarán o, en el mejor de los casos, tarden años y décadas en hacerlo. Sin duda, la mayoría piensa en la **burbuja inmobiliaria** o de las “**punto com**” ya que han sido las últimas, pero es algo tan antiguo que la primera de la que se tiene constancia data del siglo XVI y se provocó entorno a los **bulbos de tulipán**. Desde luego, parece que la humanidad no aprende y todavía hay analistas que dudan si el **oro** y la **renta fija** están en esta situación.

La única solución que tienen estos pequeños inversores es intentar no hacer caso del ruido, y esto únicamente se puede intentar conseguir **conociendo los mercados, los instrumentos que tenemos a nuestra disposición y tener una planificación predefinida de la inversión**.

Cada uno puede tener su propia estrategia y táctica, tan válida como cualquier otra (mirar análisis técnico, fundamental, agencias de noticias, analistas, operar a corto, a largo, con fondos, con acciones...). Evidentemente, **hay que ir revisándolas y adaptándolas en función de las condiciones económicas, personales, de mercado y de los resultados obtenidos**, pero para minimizar los efectos de estos ruidos nunca se debería modificar durante la inversión.

El motivo es simple: **si ya es difícil ser objetivo antes de invertir en un activo, una vez dentro, cuando las variaciones de éste provocan variaciones de nuestro dinero, la irracionalidad se puede desatar**. Ejemplos podemos ver todos los días: vender a pesar de que el objetivo era mucho más alto, mantener posiciones en bajadas cuando la pérdida máxima asumible era menor o incluso recomprar cuando la idea inicial era vender.

En mi humilde opinión, la herramienta que mejor funciona para evitarlo es escribir la operativa predeterminada, indicando productos de inversión, plazos, niveles iniciales de stops, recompra, venta y qué factores provocarían una variación de los mismos y dónde se situarían, de tal manera que cuando se vaya a actuar de forma irracional, dejándose llevar por ruidos externos o internos, se pueda acudir a este cuaderno, hoja de Excel, nota en el móvil o lo que cada cual prefiera y así poder recordar nuestros pensamientos cuando éramos objetivos.

Síguenos: