



Sendoa Casaña. Agente Financiero de GVC Gaesco Zaragoza

¿Se acuerdan de esa película en la que **Bill Murray** vivía el mismo día una y otra vez?. Me sucede algo parecido con esta viñeta, pues veo cómo ocurre con dañina frecuencia a las mismas personas. Así que permítanme que recupere una frase de mi [anterior artículo \(29/12/2014\)](#) para profundizar en ella.: "¿Por qué nos ocurre más de una vez y no somos capaces de aprender la lección?".

Muchos de los clientes actuales son inversores "mal acostumbrados", que obtuvieron enormes beneficios con la racha alcista de 2002 a 2007, en la que casi daba igual en qué valores invirtieras; todo subía. Si comprabas y bajaba, sólo era cuestión de esperar unos días o semanas.

Por otro lado, tenemos a los clientes que se inician ahora en la **renta variable**, huyendo de la escasa o nula remuneración del no riesgo, buscando una inversión a largo plazo y "conformándose" con la rentabilidad media histórica de la bolsa.

Parece que todos ellos son conscientes de que la renta variable es precisamente eso: variable. Pero sin embargo afrontan de diferente manera los vaivenes de los mercados. El **primer caso** sería aquel que comenté en el artículo, en el que uno suele recoger demasiado pronto los beneficios y aguanta demasiado tiempo las pérdidas; se abstrae de las noticias, de las señales que da el mercado, de las tendencias, etc., y cuando se quiere dar cuenta se

ve “enganchado” sin posibilidad de salir, pues hacerlo significaría materializar pérdidas.

En el **segundo caso** suele ocurrir justamente lo contrario; son clientes poco acostumbrados a los “dientes de sierra”. En principio, éstos se reafirman como inversores de largo plazo que no deben hacer caso al ruido del mercado. No obstante, sólo aguantan las noticias negativas unos pocos días. Si encadenan varias sesiones de corrección, empieza a surgir el miedo; en poco tiempo se convierte en pánico por cualquier nuevo comentario o noticia y acaba derivándose en una venta en el peor momento (como en la viñeta).

Entonces, ¿qué tienen en común todos ellos?

Pues que son inversores a los que la psicología de las inversiones les juega una mala pasada. Y es que, **cuando uno NO tiene la estrategia perfectamente definida, es muy fácil verse influido por sentimientos inherentes a la condición humana**: miedo a perder lo ganado, esperanza por recuperar lo perdido, tardar en reconocer un error, imitar lo que hace la mayoría, sensación de que el mercado va a hacer lo contrario a lo que uno haga, etc.

¿La solución?

Como no pretendo modificar la condición humana, creo que el único camino que nos queda a los profesionales que nos dedicamos a esto es **informar, informar e informar**. Es decir, previamente a la inversión, **todos los clientes deben conocer el peor de los escenarios posibles y decidir si podrían asumirlo**, y una vez que la inversión está en marcha, debemos darles todos los argumentos a nuestro alcance para que diferencien el ruido del mercado de lo que es una tendencia.

¡Ánimo! No está todo perdido.

Síguenos: