

CAPÍTULO 7

EL PROBLEMA DEL TIMING PERFECTO

*“El problema no es elegir mal el momento.
Es creer que el resultado depende de elegirlo perfecto.”*

Pocas ideas han ejercido tanta influencia sobre los inversionistas como la creencia de que existe un momento perfecto para comprar una acción y otro igualmente perfecto para venderla. Durante décadas, esa búsqueda ha dado origen a innumerables indicadores, sistemas de análisis, estrategias de inversión y métodos que prometen identificar el instante ideal para actuar.

Detrás de todos ellos existe una misma aspiración: reducir la incertidumbre al mínimo posible.

La lógica parece impecable. Si logramos comprar exactamente en el comienzo de una tendencia alcista y vender poco antes de que su impulso expire, el resultado de la inversión debería ser extraordinario. Desde esa perspectiva, el éxito parecería depender, principalmente, de la capacidad para anticipar correctamente los movimientos futuros del mercado.

No resulta extraño, entonces, que gran parte del esfuerzo del inversionista termine concentrándose en encontrar ese momento preciso.

Horas de análisis, gráficos cada vez más sofisticados, indicadores técnicos, noticias económicas, resultados corporativos y opiniones de expertos comienzan a girar alrededor de una sola pregunta:

¿Es éste el mejor momento para comprar?

Sin embargo, a medida que transcurren los años y se acumula experiencia, comienza a surgir una incómoda realidad.

El problema no consiste únicamente en que ese momento perfecto sea extremadamente difícil de identificar.

El verdadero problema es que, mientras el inversionista concentra toda su atención en encontrar el punto exacto de entrada, suele descuidar decisiones que terminarán siendo mucho más importantes para el resultado final de su inversión.

Sin advertirlo, el proceso de inversión comienza a volverse en contra. La atención deja de centrarse en la calidad de la empresa y pasa a concentrarse casi exclusivamente en la precisión del gráfico. Poco a poco, el precio termina ocupando un lugar más importante que el negocio que existe detrás de ese precio.

Y ése es un cambio profundamente peligroso.

Porque una acción no representa únicamente una línea que sube y baja en un gráfico. Representa una empresa real, con productos, clientes, ventajas competitivas, utilidades, proyectos de crecimiento y capacidad para crear valor a lo largo del tiempo.

Cuando esa realidad queda eclipsada por la obsesión de encontrar el punto perfecto de entrada, el inversionista comienza a tomar decisiones cada vez más dependientes de movimientos de corto plazo y cada vez menos relacionadas con la verdadera calidad de la inversión que está realizando.

Como consecuencia, aparece un comportamiento que se repite una y otra vez en los mercados.

Se posterga la compra esperando una pequeña caída adicional. Se deja pasar una excelente oportunidad porque "todavía puede bajar un poco más".

Se persigue una acción que ya comenzó a subir por miedo a quedarse fuera.

O se vende prematuramente una buena empresa simplemente porque apareció una corrección normal dentro de una tendencia que aún permanece intacta.

Paradójicamente, la búsqueda obsesiva del momento perfecto termina produciendo exactamente el efecto contrario al que se pretendía conseguir. En lugar de reducir la incertidumbre, aumenta la ansiedad. En lugar de mejorar las decisiones, las vuelve más frágiles. Y en lugar de fortalecer la confianza del inversionista, termina haciéndolo depender de una precisión que el mercado jamás ha prometido entregar.

Es precisamente en ese momento cuando comienza a surgir una pregunta diferente. Una pregunta mucho más importante que intentar descubrir el próximo mínimo del mercado.

¿Y si el verdadero problema nunca hubiera sido el punto de entrada?

La respuesta comienza a aparecer cuando dejamos de observar el mercado exclusivamente desde la perspectiva del precio y comenzamos a mirar aquello que realmente estamos comprando.

Porque una acción no es simplemente una línea que sube y baja en un gráfico. Representa una empresa real. Una organización con personas, productos, clientes, ventajas competitivas, capacidad de

innovación y proyectos que, si son correctamente ejecutados, pueden generar valor durante muchos años.

Ese cambio de perspectiva modifica profundamente la manera de invertir.

Hasta ese momento, el inversionista había concentrado la mayor parte de su esfuerzo en descubrir el instante exacto para comprar. Sin embargo, poco a poco comienza a comprender que esa búsqueda puede transformarse en una distracción. Mientras intenta exprimir el último tramo de rentabilidad, corre el riesgo de descuidar aquello que verdaderamente determina el éxito de una inversión: la calidad de la empresa que está incorporando a su patrimonio.

Porque toda buena inversión comienza mucho antes de presionar el botón de compra. Comienza con la selección de la empresa. Es allí donde se toman las decisiones verdaderamente importantes.

Elegir compañías financieramente sólidas, pertenecientes a sectores con buenas perspectivas, con ventajas competitivas sostenibles y adquiridas a un precio razonable, suele tener un impacto mucho mayor sobre el resultado final que intentar acertar el mínimo exacto del gráfico.

Naturalmente, siempre será preferible comprar más barato que más caro. Pero una vez que el precio representa una oportunidad razonable de inversión, la diferencia entre entrar uno o dos puntos porcentuales antes o después comienza a perder importancia frente al potencial de crecimiento que una buena empresa puede desarrollar durante los meses o años siguientes.

Comprender esta idea produce un cambio muy profundo en la manera de invertir.

Hasta ese momento, el inversionista creía que la calidad de una operación dependía principalmente de descubrir el punto exacto de entrada.

Ahora comprende que la verdadera calidad de una inversión nace mucho antes: nace en la correcta selección de la empresa.

Una vez elegida una compañía sólida, perteneciente a un sector atractivo y adquirida a un precio razonable, el objetivo deja de ser capturar el mínimo absoluto del mercado.

El verdadero objetivo pasa a ser mucho más simple y, al mismo tiempo, mucho más importante. Estar arriba del carro cuando esa empresa retome su proceso de creación de valor.

Porque una buena empresa no crea riqueza en un solo día. La crea lentamente. A través de sus resultados, de su capacidad para innovar, de la confianza que inspira en el mercado y del crecimiento sostenido de su negocio.

Quien logra incorporarse oportunamente a ese proceso tiene muchas más probabilidades de participar de esa creación de valor que quien permanece indefinidamente esperando un precio perfecto que probablemente nunca llegará.

Una vez seleccionada correctamente la empresa, lo importante deja de ser encontrar el punto perfecto de entrada. Lo verdaderamente importante es participar del proceso de creación de valor que esa empresa puede desarrollar con el tiempo.

Naturalmente, esto no significa comprar cualquier empresa ni hacerlo a cualquier precio. El Modelo Entrópico nunca propone renunciar a la disciplina. Muy por el contrario.

La selección de la empresa continúa siendo rigurosa y el precio de compra debe representar una oportunidad razonable de inversión.

Lo que cambia es el orden de importancia de las decisiones.

Primero se selecciona la empresa. Después se define una estructura de capital capaz de acompañarla. Y recién entonces el punto de entrada pasa a ocupar el lugar que realmente le corresponde.

La selección de la empresa es una decisión estratégica. El punto de entrada es una decisión táctica.

Cuando el inversionista comprende esa diferencia, deja de perseguir una precisión imposible y comienza a concentrar sus esfuerzos en aquello que realmente puede controlar.

Y es precisamente allí donde el *timing* deja de ser el protagonista de la inversión para transformarse simplemente en un elemento más dentro de una estrategia mucho más amplia.

A partir de ese momento, el *timing* deja de ocupar el lugar central que tradicionalmente ha tenido en la mente del inversionista.

Continúa siendo importante, por supuesto. Siempre será preferible incorporarse a una buena empresa en un momento favorable que hacerlo cuando el mercado atraviesa una fase de euforia. Sin embargo, el éxito de una inversión deja de depender exclusivamente de esa decisión puntual para pasar a descansar sobre una estructura mucho más sólida y duradera.

El inversionista comprende entonces que la verdadera diferencia no la establece quien logra comprar exactamente en el mínimo, sino quien es capaz de permanecer el tiempo suficiente dentro de una buena empresa para permitir que su proceso de creación de valor se manifieste.

Ese cambio de perspectiva modifica profundamente la relación con el mercado.

La ansiedad comienza a disminuir. La necesidad permanente de tener razón pierde intensidad. Cada movimiento diario deja de convertirse en un examen sobre la calidad de la decisión tomada.

Y el capital comienza a administrarse con una visión mucho más amplia que la simple búsqueda del próximo punto de entrada.

En ese instante aparece una segunda conclusión, todavía más importante. Si aceptamos que nunca podremos eliminar completamente la incertidumbre, entonces el verdadero desafío deja de ser predecir el comportamiento del mercado.

El verdadero desafío pasa a ser construir un capital capaz de convivir con esa incertidumbre sin perder estabilidad ni capacidad de crecimiento.

Ése es el cambio de paradigma.

Durante décadas, la mayor parte de los esfuerzos del análisis bursátil se ha concentrado en intentar reducir el error de cada decisión individual.

El Modelo Entrópico propone una lógica diferente. Acepta que algunas decisiones temporales serán imperfectas, porque la incertidumbre forma parte de la naturaleza del mercado. En lugar de luchar contra esa realidad, construye una estructura capaz de absorberla.

El objetivo ya no consiste en acertar siempre. Consiste en que el conjunto del sistema continúe funcionando correctamente, incluso cuando algunas operaciones individuales no evolucionen exactamente como se esperaba.

Y esa diferencia es mucho más profunda de lo que parece.

Porque el inversionista deja de perseguir la perfección para comenzar a construir resiliencia. Deja de depender de una única decisión brillante para apoyarse en un proceso consistente.

Y deja de medir el éxito por la precisión de una entrada para comenzar a medirlo por la capacidad de su capital para evolucionar a través del tiempo.

Curiosamente, cuando esa transformación ocurre, el *timing* comienza a perder importancia por una razón muy simple. Ya no necesita ser perfecto. Le basta con ser razonablemente bueno.

Porque el verdadero protagonista deja de ser el instante de entrada, y **el verdadero protagonista pasa a ser la estructura** que sostiene todo el proceso de inversión.

LA IDEA QUE IMPORTA

El éxito de una inversión no depende de encontrar el punto perfecto de entrada. Depende de tomar las decisiones correctas en el orden correcto.

Primero, seleccionar una buena empresa.
Después, construir una estructura de capital capaz de acompañarla.
Y, finalmente, incorporarse a ese proceso en un momento razonable, sin quedar paralizado por la búsqueda de una precisión que el mercado nunca garantiza.

Porque una buena inversión no nace de un instante perfecto.
Nace de una buena empresa administrada por un buen sistema.

¿CÓMO SEGUIMOS?

Si el éxito de una inversión no depende exclusivamente de encontrar el momento perfecto para entrar, entonces surge una nueva pregunta.

¿Por qué algunos inversionistas logran hacer crecer su patrimonio de manera consistente mientras otros, enfrentando el mismo mercado y la misma información, obtienen resultados completamente distintos?

La respuesta ya no puede encontrarse únicamente en el análisis técnico ni en la precisión del *timing*.

Debemos observar el mercado desde otra perspectiva.

Una perspectiva donde cada decisión de compra tiene necesariamente un comprador y un vendedor; donde el capital no aparece por generación espontánea, sino que cambia continuamente de manos entre participantes con distintos niveles de preparación, disciplina y experiencia.

Comprender esa dinámica será el siguiente paso de nuestro recorrido.

Porque antes de entender cómo evoluciona un capital, primero debemos comprender el juego en el que ese capital participa. Y ese juego posee una característica fundamental.

Funciona, esencialmente, como **un sistema de suma cero**.

CAPÍTULO 5

EL PROBLEMA DEL TIMING PERFECTO

El problema no es elegir mal el momento. Es creer que el resultado depende de elegirlo perfecto.

