

CAPÍTULO 2

LA RENTA VARIABLE ... PORQUÉ ES TAN VARIABLE?

La renta variable no es variable porque las empresas cambien todos los días. Es variable porque las personas cambian todos los días.

Existe una pregunta que rara vez nos detenemos a formular. Todos sabemos que las acciones suben y bajan. Lo vemos en los gráficos. Lo escuchamos en las noticias. Lo aceptamos como parte natural del mercado.

Pero... ¿alguna vez nos hemos preguntado por qué ocurre?
¿Por qué una misma empresa puede valer hoy un 10% más que hace apenas unas semanas?
¿Por qué una excelente compañía puede desplomarse en pocos días sin que su negocio haya cambiado de manera significativa?
¿Por qué un mercado que parecía lleno de optimismo puede transformarse, de un momento a otro, en un escenario dominado por el miedo?

La respuesta no está solamente en la economía. Ni en las tasas de interés. Ni en los resultados de las empresas.

La respuesta está, sobre todo, en las personas. Porque los mercados financieros no son máquinas. Son millones de seres humanos tomando decisiones simultáneamente bajo condiciones de incertidumbre.

Cada compra expresa una expectativa. Cada venta refleja una preocupación.

Cada movimiento del precio representa, en el fondo, un cambio en el ánimo colectivo.

Por eso la renta variable nunca permanece inmóvil. No porque las empresas cambien todos los días, sino porque las personas cambian todos los días. Y cuando millones de personas modifican simultáneamente sus expectativas, el mercado también cambia.

Ésta es una idea extraordinariamente importante.
La volatilidad no constituye un defecto del mercado.
Es una consecuencia natural de la incertidumbre.

El inversionista tradicional suele atribuir las fluctuaciones únicamente a factores externos. Resultados corporativos. Inflación. Conflictos internacionales. Decisiones de bancos centrales.

Sin duda todos ellos influyen. Pero existe un factor todavía más poderoso. La manera en que las personas reaccionan frente a esos acontecimientos.

Porque dos inversionistas pueden recibir exactamente la misma información.....y tomar decisiones completamente opuestas.

Uno compra. Otro vende.
Uno ve una oportunidad.
Otro sólo percibe riesgo.

La información es la misma. Lo que cambia es la interpretación. Y, sobre todo, la emoción. Por eso el mercado no refleja únicamente hechos. Refleja también esperanzas. Temores. Dudas. Exceso de confianza. Impaciencia. Euforia. Pánico.

El mercado funciona como un enorme espejo emocional. Y esa imagen cambia permanentemente porque las emociones humanas también cambian.

Cuando los precios comienzan a subir aparece una sensación conocida por casi todos los inversionistas.

La necesidad de no quedarse fuera. El entusiasmo colectivo comienza a alimentarse a sí mismo. Los compradores atraen nuevos compradores. Y los precios continúan subiendo. No necesariamente porque las empresas valgan mucho más. Sino porque el optimismo también se contagia.

Cuando ocurre lo contrario...el mecanismo es exactamente el mismo. Las pérdidas generan preocupación. La preocupación se transforma en miedo. El miedo impulsa nuevas ventas. Y esas ventas terminan alimentando nuevas caídas.

Lo que comenzó como un movimiento razonable puede transformarse rápidamente en una espiral emocional. Ésa es la verdadera naturaleza de la volatilidad. No surge solamente de los hechos.

Surge de la manera en que millones de personas reaccionan simultáneamente frente a esos hechos.

Comprender esta diferencia cambia por completo la forma de observar el mercado.

La volatilidad deja de parecer una anomalía y comienza a entenderse como una característica inevitable de un sistema donde millones de personas intentan anticipar un futuro que nadie conoce con certeza.

Y esa conclusión tiene una consecuencia decisiva. Si la volatilidad forma parte de la naturaleza del mercado, combatirla resulta inútil.

Lo inteligente consiste en aprender a convivir con ella. El Modelo Entrópico de Inversión surge precisamente como respuesta a esa necesidad.

No intenta eliminar la volatilidad, porque hacerlo sería imposible. Tampoco pretende predecir cada movimiento del mercado.

Su objetivo es construir una estructura capaz de convivir racionalmente con la incertidumbre, protegiendo el capital de las reacciones impulsivas que pueden deteriorarlo emocional y financieramente.

Porque un inversionista que pretende eliminar completamente la incertidumbre terminará frustrado. En cambio, quien aprende a administrarla comienza lentamente a separarse del comportamiento de la multitud.

No porque adivine mejor el futuro. Sino porque deja de ser arrastrado por las emociones colectivas que alimentan la propia volatilidad.

Quizás el verdadero problema nunca fue que la renta variable fuera demasiado variable, sino que fue creer que alguna vez podría ser controlada.

□ LA IDEA QUE IMPORTA

La volatilidad no constituye un defecto del mercado, sino una consecuencia natural de la incertidumbre y de las emociones de millones de personas tomando decisiones simultáneamente.

Los precios cambian porque cambian las expectativas, los temores y las esperanzas de quienes participan en el mercado.

Comprender esta realidad transforma completamente la manera de invertir. En lugar de luchar contra la volatilidad, el inversionista comienza a aceptarla como parte inevitable del entorno en el que deberá administrar su capital.

□ LA PREGUNTA QUE SIGUE

Si la volatilidad es una consecuencia natural de la incertidumbre...¿significa eso que el mercado es, por naturaleza, un sistema imposible de controlar?

Durante décadas hemos intentado reducir la incertidumbre mediante análisis, modelos y predicciones cada vez más sofisticadas.

Pero...¿y si la incertidumbre no fuera un problema que debamos eliminar? ...Y si fuera, precisamente, la condición esencial que hace posible la existencia misma del mercado?

Ésa será la pregunta que nos acompañará en el próximo capítulo:
El mercado como un sistema incierto.

XXX

“La renta variable es tan variable como el ánimo de quienes la operan sin método.”

La renta variable suele percibirse como un territorio inestable, dominado por movimientos bruscos, noticias inesperadas y cambios permanentes en el ánimo de los mercados. Para muchos inversionistas, las acciones parecen moverse de manera caótica, casi irracional, como si estuvieran sometidas a fuerzas imposibles de comprender o controlar. Sin embargo, detrás de esa aparente complejidad existe una realidad mucho más profunda y, al mismo tiempo, mucho más humana.

La mayor fuente de volatilidad en la renta variable no proviene necesariamente de la naturaleza de las empresas ni de la economía misma. Proviene, en gran medida, de las decisiones emocionales de quienes participan en el mercado.

Los mercados financieros no son entidades abstractas separadas del comportamiento humano. Son, en esencia, el reflejo colectivo de millones de personas tomando decisiones simultáneamente bajo condiciones de incertidumbre. Cada compra expresa optimismo, cada venta refleja temor y cada oscilación representa finalmente una manifestación emocional amplificadas a gran escala.

Por esa razón, la renta variable muchas veces termina siendo tan variable como el ánimo de quienes la operan.

El inversionista tradicional suele atribuir los movimientos del mercado exclusivamente a factores externos: tasas de interés, conflictos geopolíticos, resultados corporativos o decisiones de bancos centrales.

Y aunque todos esos elementos efectivamente influyen sobre los precios, existe un factor mucho más inmediato y persistente: la reacción humana frente a la incertidumbre.

El miedo y la codicia poseen una enorme capacidad para alterar temporalmente el equilibrio natural del mercado.

No resulta casual que el trading sea considerado una de las actividades más exigentes desde el punto de vista emocional. A diferencia de muchas otras profesiones, el operador debe tomar decisiones permanentes bajo incertidumbre, sabiendo que cada una de ellas puede tener consecuencias financieras inmediatas. No existe certeza absoluta, no existe información completa y tampoco existe forma de controlar completamente el resultado final.

Esta combinación de riesgo, incertidumbre y responsabilidad personal **genera un nivel de tensión psicológica difícil de encontrar en otras actividades**. El inversionista convive diariamente con la posibilidad de equivocarse, observar pérdidas temporales, enfrentar opiniones contradictorias y resistir la presión constante de actuar cuando los acontecimientos parecen exigir respuestas inmediatas.

Por esa razón, muchas veces el verdadero desafío del mercado no consiste en analizar correctamente una acción, sino en mantener la serenidad suficiente para ejecutar disciplinadamente un método cuando las emociones invitan a hacer exactamente lo contrario.

Ambas emociones actúan silenciosamente sobre las decisiones de inversión y, cuando se extienden simultáneamente a miles o millones de participantes, terminan amplificando movimientos que originalmente podían haber sido mucho más moderados.

Cuando los precios comienzan a subir con fuerza, emerge la ansiedad de quedarse fuera del movimiento. El inversionista observa

cómo otros obtienen ganancias y siente la necesidad urgente de participar antes de que sea demasiado tarde.

Aparece entonces el fenómeno conocido como FOMO (*fear of miss opportunity*), el miedo a perder la oportunidad. En ese estado emocional, las decisiones dejan de estar guiadas por análisis racionales y pasan a depender de impulsos colectivos que muchas veces terminan inflando artificialmente los precios.

En sentido contrario, cuando el mercado cae, el miedo comienza rápidamente a propagarse. Las pérdidas generan angustia, la incertidumbre paraliza y el inversionista busca refugiarse desesperadamente en la sensación momentánea de seguridad. Las ventas se aceleran, los *stop loss* se ejecutan en cadena y el deterioro emocional colectivo comienza a amplificar movimientos que originalmente podían haber sido completamente normales.

Así, el mercado entra muchas veces en espirales de volatilidad autogenerada.

Un pequeño retroceso inicial puede transformarse rápidamente en una caída mucho mayor simplemente porque miles de inversionistas reaccionan simultáneamente al miedo. Del mismo modo, un movimiento alcista razonable puede derivar en euforia descontrolada cuando el entusiasmo colectivo comienza a retroalimentarse.

El problema no radica solamente en la volatilidad natural de los activos financieros. El verdadero problema aparece cuando las emociones humanas introducen desorden adicional sobre un sistema que ya es incierto por naturaleza.

La mayoría de los errores bursátiles importantes nace precisamente ahí. Entradas impulsivas motivadas por entusiasmo momentáneo. Salidas apresuradas provocadas por pánico. Sobreexposición a una sola posición. Falta de gestión del riesgo. Compra y venta basadas

en titulares antes que en fundamentos. Órdenes mal ejecutadas. Ausencia de un procedimiento coherente. Todo ello contribuye a transformar fluctuaciones normales del mercado en movimientos mucho más violentos e impredecibles.

En consecuencia, muchas veces no es la renta variable la que resulta verdaderamente inestable, sino la conducta emocional de quienes participan en ella.

Esto permite comprender una idea extremadamente importante: la estabilidad de un inversionista no depende exclusivamente del mercado, sino principalmente de su método.

El operador sin sistema vive reaccionando permanentemente al comportamiento de los precios. Cada oscilación altera sus emociones y cada noticia modifica su percepción del riesgo. Su capital queda entonces sometido no solamente a la volatilidad natural del mercado, sino también a su propia inestabilidad psicológica. El resultado suele ser devastador.

Compra cuando el entusiasmo ya se encuentra agotado y vende precisamente cuando el miedo alcanza su máxima intensidad. Persigue movimientos tardíos, abandona posiciones prematuramente y termina transformando fluctuaciones transitorias en pérdidas permanentes.

El mercado, en ese sentido, se parece mucho a un espejo emocional colectivo.

Cuando millones de personas actúan sin método, el mercado se vuelve errático. Pero cuando el inversionista desarrolla disciplina, gestión del riesgo y control emocional, comienza lentamente a separarse del comportamiento impulsivo de la multitud.

Ahí nace la verdadera importancia de disponer de un sistema de gestión del capital.

El propósito de un método no consiste solamente en buscar rentabilidad. Su función más profunda es proteger al inversionista de sí mismo. Un sistema coherente permite reducir decisiones impulsivas, controlar la exposición al riesgo y sobrevivir emocionalmente dentro de un entorno naturalmente incierto.

El **Modelo Entrópico de Inversión** surge precisamente como respuesta a esa necesidad.

No intenta eliminar completamente la volatilidad, porque hacerlo sería imposible. Tampoco pretende predecir cada movimiento del mercado. Su verdadero objetivo consiste en construir una estructura capaz de convivir racionalmente con la incertidumbre sin destruir emocional ni financieramente el capital.

Porque finalmente, el gran problema de la renta variable no es solamente que los precios fluctúen. El verdadero problema es que la mayoría de las personas fluctúa junto con ellos.

Y mientras el inversionista no aprenda a controlar sus propias reacciones, seguirá siendo parte de la misma fuerza emocional que alimenta la volatilidad que tanto teme.