

CAPÍTULO 2

LA RENTA VARIABLE...POR QUÉ ES TAN VARIABLE?

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

Existe una pregunta que rara vez nos detenemos a hacer. 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 esto 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 haciendo que los precios continúen 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.

□ CÓMO SEGUIMOS?

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 el 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.

