
Cómo Derrotar a los Mercados Bursátiles

Copyright © Rolando José Olivo, 2021.

Hecho el Depósito de Ley.

Depósito Legal DC2021000686.

ISBN 978-980-18-1895-3.

Editor: Rolando José Olivo, 2021.

Libro de Economía.

Tercera Edición.

Impresión bajo Demanda.

Caracas, Venezuela, 2021.

Nota: Las imágenes de la portada son del dominio público y se encuentran en Pixabay.com.

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN	5
II. LA COMPLEJA NATURALEZA HUMANA	13
II.1 LAS NECESIDADES HUMANAS	16
II.2 LA RACIONALIDAD HUMANA	19
II.3 REFLEXIONES SOBRE LA COMPLEJA NATURALEZA HUMANA	23
III. LOS MERCADOS BURSÁTILES	25
III.1 EL FUNCIONAMIENTO DE LOS MERCADOS BURSÁTILES	28
III.2 EL IMPACTO DE LAS EXPECTATIVAS	34
III.3 LA VALORACIÓN DE LAS EMPRESAS	41
III.4 LOS RIESGOS OCULTOS	46
III.5 REFLEXIONES SOBRE LOS MERCADOS BURSÁTILES	48
IV. DOS ENFOQUES DISTINTOS	51
IV.1 EL ESTILO DE WARREN BUFFETT	54
IV.2 EL ESTILO DE CATHIE WOOD	59

IV.3 REFLEXIONES SOBRE DOS ENFOQUES DISTINTOS	62
V. LAS ESTRATEGIAS EN LOS MERCADOS BURSÁTILES	65
V.1 LAS ESTRATEGIAS A CORTO PLAZO	68
V.2 LAS ESTRATEGIAS A MEDIANO Y LARGO PLAZO	72
V.3 REFLEXIONES SOBRE LAS ESTRATEGIAS EN LOS MERCADOS BURSÁTILES	75
VI. UN MÉTODO DE INVERSIÓN	77
VII. CONCLUSIONES	83
VIII. BIBLIOGRAFÍA	89

I. INTRODUCCIÓN

I. INTRODUCCIÓN

La estructura de los mercados financieros es eficiente. En la misma convergen los intereses de inversionistas que desean obtener ganancias de sus capitales, y aquellos de emprendedores y representantes de gobiernos, quienes aspiran obtener recursos financieros para sus operaciones y proyectos.

Sin embargo, las inversiones no siempre dan los rendimientos esperados y hay riesgos de impago, insolvencia e iliquidez, en cualquier organización (pública o privada), los cuales disminuyen a medida que la corporación o institución administra eficientemente sus recursos y puede cumplir eficazmente con los objetivos propuestos.

Además, frecuentemente, los asesores financieros e inversionistas buscan obtener grandes ganancias, a pesar de los múltiples riesgos (que incluyen crisis inesperadas y eventos adversos) y los mercados financieros continúan operando con inmensos flujos de capitales.

El propósito de este libro es vislumbrar el funcionamiento de los mercados bursátiles (parte importante de los financieros), yendo desde la compleja naturaleza humana hasta el desarrollo de un método propuesto para invertir en acciones corporativas, esperando que estas orientaciones permitan realizar inversiones exitosas y derrotar esos mercados.

A tales efectos, los capítulos principales son los siguientes:

II. La Compleja Naturaleza Humana.

III. Los Mercados Bursátiles.

IV. Dos Enfoques Distintos.

V. Las Estrategias en los Mercados Bursátiles.

VI. Un Método de Inversión.

El Capítulo II. La Compleja Naturaleza Humana se divide en: a) II.1 Las Necesidades Humanas (¿Cuáles son las más importantes?), b) II.2 La Racionalidad Humana (¿Por qué los seres humanos buscan maximizar ganancias y minimizar pérdidas?), y c) II.3 Reflexiones sobre la Compleja Naturaleza Humana.

Considerando las diversas necesidades humanas, el ser humano vive inmerso en un peligroso ciclo de insatisfacción (necesidad-logro-necesidad), y su racionalidad lo orienta a tomar decisiones óptimas para maximizar ganancias, minimizar pérdidas, mejorar el bienestar y alcanzar la felicidad. Por ende, las actitudes racionales han contribuido con el progreso y desarrollo de la humanidad.

El Capítulo III. Los Mercados Bursátiles comprende estas secciones: a) III.1 El Funcionamiento de los Mercados Bursátiles (¿Cómo operan?), b) III.2 El Impacto de las Expectativas (¿Cómo éstas influyen en diversas decisiones y en el funcionamiento de los mercados?), c) III.3 La Valoración de las Empresas (¿Cómo establecer el valor real de una corporación?), d) III.4 Los Riesgos Ocultos (¿Cómo los mismos influyen en los mercados financieros?), y e) III.5 Reflexiones sobre los Mercados Bursátiles.

Cabe destacar que los precios de las acciones corporativas dependen de las fuerzas de los mercados (oferta-demanda), y son propensos a no reflejar de manera precisa cuánto valen las empresas (en la mayoría de los casos, la capitalización del mercado bursátil tiende a estar por debajo o encima del valor real de la corporación, sobre todo a corto plazo). Incluso estos precios se encuentran poderosamente influenciados por factores coyunturales: a) las expectativas racionales de los inversionistas, b) cierta valoración de las empresas, c) la capacidad de producir y generar riquezas, d) la gestión gerencial, e) los eventos favorables y desfavorables, y f) los riesgos ocultos.

El Capítulo IV. Dos Enfoques Distintos posee estos subcapítulos: a) IV.1 El Estilo de Warren Buffett (¿Cómo él realiza sus inversiones de una manera exitosa?), y b) IV.2 El Estilo de Cathie Wood (¿Cómo es este enfoque, conocido como anti Warren Buffett?), y c) IV.3 Reflexiones sobre Dos Enfoques Distintos.

En términos generales, Warren Buffett es un modelo de un estilo tradicional, conservador y estructural, que busca ganancias razonables a largo plazo (basándose en compañías exitosas que son muy rentables). Mientras que Cathie Wood es el referente de un enfoque innovador, liberal y coyuntural, que se orienta a las necesidades y oportunidades de los mercados, procurando obtener rendimientos espectaculares a corto plazo (apoyándose en empresas emergentes e instrumentos financieros riesgosos).

El Capítulo V. Las Estrategias en los Mercados Bursátiles se divide en: a) V.1 Las Estrategias a Corto Plazo (¿Cómo comprar y vender acciones corporativas en poco tiempo, en concordancia con el estilo de Cathie Wood?), b) V.2 Las Estrategias a Mediano y Largo Plazo (¿Cómo comprar y vender acciones corporativas, con menores riesgos, según los lineamientos de Warren Buffett?), y c) V.3 Reflexiones sobre las Estrategias en los Mercados Bursátiles.

Es relevante resaltar que la mejor estrategia es la de largo plazo, aunque si se presentan determinadas condiciones, a veces es conveniente invertir a corto plazo. Ambas perspectivas tienen ventajas y desventajas.

Y con base en los dos estilos antagónicos y las estrategias de inversión, mencionadas anteriormente, en el Capítulo VI. Un Método de Inversión se desarrolló un método para invertir en los mercados bursátiles, que es cónsono con estrategias y tácticas de Warren Buffett, en aras de minimizar riesgos y obtener mejores ganancias (razonables) en el futuro.

Finalmente, tomando en cuenta las dificultades para realizar inversiones exitosas y en concordancia con el propósito de este libro, se aspira proporcionar ideas relevantes sobre: ¿Por qué el precio de las acciones corporativas no necesariamente refleja el valor de la compañía? ¿Cómo funcionan los mercados bursátiles? ¿Cómo actúan los inversionistas exitosos? ¿Qué estrategias y tácticas deben usarse en las inversiones? ¿Cómo desarrollar y aplicar un método de inversión? Por supuesto, con una visión general sobre estas preguntas y sus respuestas, es factible derrotar a los mercados bursátiles...

II. LA COMPLEJA NATURALEZA HUMANA

II. LA COMPLEJA NATURALEZA HUMANA

La naturaleza humana es sumamente complicada. Aunque muchas veces no sabemos cómo actuamos y existen componentes emocionales que afectan nuestras decisiones, en el fondo, somos víctimas de nuestras propias necesidades, dentro de un continuo ciclo de necesidad-logro-necesidad, y estamos inmersos en un pensamiento racional que busca incesantemente maximizar los beneficios y minimizar las pérdidas. Igualmente, el proceso de maximización del bienestar considera los éxitos ajenos, creando anhelos de tener hasta más allá de lo posible, aspirando poseer bienes materiales, fama, poder y prestigio. Es propio de la naturaleza humana tener diversas necesidades y tomar decisiones óptimas, en aras de mejorar el bienestar y alcanzar la felicidad, sin considerar que las alegrías de los logros son maximizadas y sus posibles inconvenientes son minimizados. Por supuesto, estas actitudes de satisfacer constantemente las necesidades (en un pensamiento racional, egoísta y mimético) han propiciado el progreso y desarrollo de la humanidad.

II.1 LAS NECESIDADES HUMANAS

Magistralmente, el psicólogo estadounidense Abraham Maslow identificó las principales necesidades que determinan y guían el comportamiento de las personas, clasificándolas en cinco niveles:

- a) fisiológicas (alimentación, descanso, dormir, respiración, etc.),
- b) seguridad (empleo, posesiones, recursos, etc.),
- c) afiliación (afecto, amistad, pertenencia a grupos, etc.),
- d) reconocimiento (confianza, éxito, respeto, etc.),
- e) autorrealización (creatividad, éxito, innovación, solución de problemas, etc.).

Los dos primeros tipos de requerimientos son básicos y esenciales. Los seres humanos necesitan: alimentarse, beber, descansar, dormir, contar con una buena salud, tener un lugar donde vivir, recrearse y desenvolverse en un ambiente adecuado, agradable, confortable y seguro.

Mientras que los demás también son importantes, debido a que las personas requieren preservar una identidad (afiliación), que se acepten sus méritos (reconocimiento), y se les permita ir más allá, dejando una huella distintiva en sus quehaceres, actividades y obligaciones (autorrealización).

Incluso los seres humanos se encuentran inmersos en un ciclo continuo de necesidad-logro-necesidad (el cual desafía a la monotonía que caracteriza a los animales, pero es peligroso porque puede conducir a la inconformidad e insatisfacción). Por ende, una vez que se satisface un deseo o se logra algún objetivo, aparecerá otro anhelo o

necesidad, y no existe un punto de satisfacción máxima del bienestar o felicidad¹.

De la misma manera, también sobrestimamos las alegrías de los éxitos y minimizamos sus problemas asociados. Por lo general, al satisfacer una necesidad, no nos sentiremos tan felices como esperábamos.

Más aún, satisfacer las necesidades fisiológicas y de seguridad tiene efectos efímeros sobre el bienestar, ya que una vez que nos hemos alimentado, recreado y obtenido dinero, los niveles de satisfacción irán disminuyendo, mientras que atender las otras necesidades (afiliación, reconocimiento y autorrealización) genera impactos más permanentes sobre el bienestar y la felicidad. O de otra manera, quiénes somos, qué hemos realizado, qué hacemos y qué haremos conforman una esencia holística, la cual conduce a buscarle un sentido a la vida y atenuar el ciclo crónico de insatisfacción humana (necesidad-logro-necesidad).

¹ No es lo mismo bienestar que felicidad.

A grandes rasgos, el bienestar es un estado de satisfacción temporal, mientras que la felicidad es un misterioso estado de satisfacción plena, que perdura a lo largo del tiempo.

Conclusiones sobre las necesidades humanas:

Los seres humanos somos muy complejos y constituimos una fuente insaciable de diversas necesidades, que no solo incluyen las materiales, sino que van más allá, esperando vivir de una manera plena y satisfactoria. Por lo tanto, es indispensable no minimizar las necesidades de afiliación, reconocimiento y autorrealización, una vez que las básicas (fisiológicas y seguridad) han sido atendidas. Al respecto: ¿Para qué sirve vivir orientándose hacia el enriquecimiento personal, si no hay satisfacción por las actividades que se realizan ni por los logros personales y profesionales? ¿Acaso tiene sentido satisfacer el bienestar si no hay felicidad en la vida? Sin embargo, en el otro extremo, tampoco se puede vivir adecuadamente en un entorno inseguro, padeciendo hambre y sufriendo problemas graves de salud, conjuntamente con tantas necesidades materiales insatisfechas. Más aún, es imprescindible que las personas comprendan que el consumo, la posesión de bienes y el esparcimiento mitigan momentáneamente las dos primeras necesidades (mejorando el bienestar), mientras que cumplir con un propósito en la vida actúa continuamente sobre las tres últimas (ayudando a alcanzar la felicidad).

II.2 LA RACIONALIDAD HUMANA

Según el utilitarismo y la microeconomía, basándose más en aspectos antropológicos, culturales, filosóficos, psicológicos y sociales, que en los postulados económicos en sí, el ser humano es eminentemente racional, debido a que:

- a) toma decisiones constantemente, que comprenden sopesar:
 - a.1) los ingresos, a.2) varios determinantes (costos, esfuerzos, tiempo, recursos, riesgos, cuestiones éticas, oportunidades, expectativas, etc.), y a.3) las consecuencias en el presente y el futuro,
- b) selecciona las mejores opciones para maximizar su bienestar, tomando en cuenta la restricción de las oportunidades (generalmente éstas no son frecuentes) y la escasez de los productos (los recursos, bienes y servicios no son infinitos),
- c) también asume conductas no racionales o más emocionales que racionales, dependiendo de las circunstancias.

En ese sentido, la Teoría Microeconómica del Consumidor justifica el proceso de toma de decisiones racionales, indicando que a nivel subconsciente, cada quien posee una función de utilidad o bienestar, la cual se satisface por diversos factores (consumo de bienes y servicios, tiempo libre, trabajo, otras actividades, ahorros e inversiones, etc.) y es maximizada constantemente. Además, como resultado de este proceso continuo de maximización del bienestar, según sus posibilidades, la persona elige entre diversas cestas de consumo (combinaciones de productos y actividades), lo cual constituye el fundamento de la racionalidad humana: asumir decisiones

razonables para mejorar el bienestar, tomando en cuenta circunstancias complejas y diversas limitaciones (sobre todo la de recursos financieros).

Igualmente, la microeconomía sostiene que el ser humano se distingue por este proceso continuo de maximización del bienestar y que este estado mental es insaciable, justificando al ciclo interminable de necesidad-logro-necesidad, que conlleva hacia distintos de niveles de insatisfacción (temporal o permanente).

Así mismo, otro aspecto relevante (producto de la racionalidad humana) es la cualidad mimética (imitadora) de los seres humanos.

Según el historiador y filósofo francés René Girard, los seres humanos son miméticos, y por ende, quieren las posesiones, el status social y los logros de los triunfadores, y a la vez, buscan culpables incesantemente (como venganza ante la envidia de los éxitos ajenos y por sus frustraciones), lo cual se ha reflejado a lo largo de la historia:

- a) cuando las comunidades arcaicas entraban en crisis se volvían violentas, eliminando a los supuestos causantes del desorden o a víctimas débiles (chivos expiatorios),
- b) los sacrificios humanos en las sociedades primitivas actuaron como mecanismo de compensación para atenuar este ciclo (deseo-venganza-deseo), aplacar la violencia y hacer respetar la autoridad de los gobiernos,
- c) algunas sociedades cambiaron los sacrificios humanos por los de animales (sustitutos figurados de la vida humana),

-
- d) de estos sacrificios proviene la noción de buscar los culpables y condenarlos, lo cual representa la destrucción de las causas de los problemas,
 - e) igualmente, las sociedades han ocultado conductas agresivas y aplicado diversas formas de ajusticiamiento. Por ejemplo: la inquisición,
 - f) el cristianismo es inédito y sumamente innovador. Sin la existencia de este movimiento social y religioso, tal vez no se hubiera podido acabar con los sacrificios humanos ni con la legitimidad de castigar a víctimas inocentes,
 - g) el cristianismo demostró que proceder mediante sacrificios no es beneficioso, ya que sacrificar a un hombre inocente no va a acabar con los deseos miméticos ni destruir estos ciclos (deseo-venganza-deseo). También reveló que la comunidad es capaz de condenar injustamente a un inocente,
 - h) el mensaje cristiano conllevó a la eliminación de las prácticas sacrificiales,
 - i) el sistema judicial también ha mejorado: busca identificar y castigar a los verdaderos culpables y no a víctimas sustitutas,
 - j) el sentido de la justicia humana es cuestionable (lo que prevalece son los deseos de venganza).

Conclusiones sobre la racionalidad humana:

Los seres humanos son eminentemente racionales. La ambición, egoísmo e incluso las cualidades miméticas son las que han contribuido con la supervivencia, progreso y desarrollo de la raza humana. No obstante, muchas necesidades son propiciadas por la sociedad o por el éxito de otros. Por una parte, la pérdida de principios y valores morales, acentuada en la Postmodernidad, conjuntamente con el utilitarismo, el secularismo y los deseos ilimitados de poseer más y más bienes, en un mundo que ofrece todo tipo de productos y estimula el hiperconsumo, conlleva a enfocarse principalmente en las necesidades fisiológicas y de seguridad, descuidando las de afiliación, reconocimiento y autorrealización. Y por la otra, es indispensable estar consciente sobre la relevancia de las necesidades de afiliación, reconocimiento y autorrealización, vislumbrando los peligros del ciclo de necesidad-logro-necesidad.

II.3 REFLEXIONES SOBRE LA COMPLEJA NATURALEZA HUMANA

Concluyendo:

1. Los seres humanos son una fuente insaciable de diversas necesidades.
2. Las necesidades fisiológicas y de seguridad son las biológicas y materiales, mientras que las de afiliación, reconocimiento y autorrealización son idealistas y espirituales.
3. El primer grupo de necesidades se satisface por consumo, posesión de bienes y esparcimiento; y el segundo requiere esfuerzo, dedicación y la consecución de diversas actividades.
4. Las primeras son relativamente fáciles de satisfacer (con un efecto efímero sobre el bienestar), y las segundas tienen una influencia continua sobre la insatisfacción, el bienestar y la felicidad.
5. Para mitigar el ciclo de insatisfacción humana (necesidad-logro-necesidad) es indispensable actuar sobre todas las necesidades, haciendo énfasis en las del referido segundo grupo.
6. La racionalidad humana se orienta a tomar las mejores decisiones (aunque no son infalibles), en aras de maximizar ganancias, minimizar pérdidas y atenuar el mencionado ciclo de insatisfacción.

-
7. Tanto el egoísmo como el mimetismo son parte de la racionalidad humana.
 8. Considerando las múltiples necesidades humanas, la conducta racional, egoísta y mimética del ser humano es la base del bienestar, progreso y desarrollo de la humanidad.

III. LOS MERCADOS BURSÁTILES

III. LOS MERCADOS BURSÁTILES

Los mercados financieros son un producto de la Modernidad y el capitalismo. Tienen una gran cantidad de instrumentos financieros: bonos, acciones, commodities, opciones, futuros, ETFs, derivados, criptomonedas, etc. Mientras que en los mercados bursátiles (que son una parte relevante de los mercados financieros) ocurre la compra y venta de acciones de empresas. Cabe destacar que las naciones desarrolladas cuentan con mercados financieros avanzados (lo cual no siempre sucede en los países emergentes), y este tipo de mercados satisface tanto las necesidades de inversionistas, que aspiran ganancias significativas, como las de gobiernos, instituciones y corporaciones, que requieren de grandes capitales. Igualmente, es relevante resaltar que los mercados bursátiles operan mediante las fuerzas de los mercados (oferta-demanda), influenciadas notablemente por las expectativas de los inversionistas. O de otra manera, aunque los precios de las acciones de las empresas están respaldados por su capacidad de generar ingresos, los mismos no reflejan los valores reales de las respectivas compañías, más bien es una cuestión de precios de subasta, que se asignan día a día, de acuerdo a los criterios y decisiones de los inversionistas.

III.1 EL FUNCIONAMIENTO DE LOS MERCADOS BURSÁTILES

Éste es un ejemplo ficticio.

Juan tiene una panadería que vale US \$. 50.000 y es el propietario de sus 10.000 acciones. Como en un año ha tenido ganancias del 15%, él decidió expandir sus operaciones y abrir otras dos panaderías.

Ante la falta de capital, él registra su empresa en la bolsa, emite más acciones (llegando a 30.000) y les promete a los inversionistas que en tres meses estarán funcionando las otras dos panaderías, en sitios estratégicos de la ciudad.

Teóricamente, la empresa vale US \$. 150.000 (US \$. 50.000 por cada panadería). No obstante, los analistas financieros e inversionistas saben que se requiere mucho dinero para comprar dos locales y nuevos equipos, en estos tres primeros meses, y por ende, difícilmente la rentabilidad del año llegará a 15%.

A pesar que esa compañía está valorada en US \$. 150.000, cuando las acciones salen al mercado, el precio no es US \$. 5 por acción, más bien es de US \$. 2,5 por acción. Por ende, los inversionistas consideran que, por los momentos, esa empresa vale US \$. 75.000 (US \$. 2,5 x 30.000 acciones).

Debido a la falta de recursos financieros, Juan solo puede abrir una de las panaderías, en tres meses, incumpliendo su meta con los accionistas. Algunos se decepcionan, otros entran en pánico, y empiezan a vender masivamente las acciones. El precio de desploma a US \$. 1,25 por acción. Aunque el mismo no siguió bajando porque Juan, de una manera astuta, usando sus ahorros, compró otras 10.000 acciones.

Contrario a lo esperado, en los primeros seis meses, las dos panaderías arrojan una ganancia del 25%. El precio de las acciones se va recuperando y llega a US \$. 4.

Sin embargo, la junta directiva de la empresa, presidida por Juan, se enfrenta a una decisión difícil. Por una parte, si no reparten utilidades, pueden abrir la tercera panadería, aunque, esto conllevaría a una brusca caída del precio de las acciones. Y por la otra, si distribuyen las utilidades, no habrán fondos suficientes para abrir la tercera panadería, y tal vez el precio de las acciones se estanque.

Tras consultas con un asesor financiero, la empresa opta por una opción intermedia, repartir el 50% de las utilidades del semestre, presentar un nuevo plan para la tercera panadería, y emitir otras 5.000 acciones.

Las reacciones de los inversionistas fueron confusas. Muchos de los que recibieron utilidades vendieron sus acciones y el precio bajó a US \$. 3,5. Aunque la venta de las 5.000 acciones adicionales, conjuntamente con la porción no entregada de las utilidades, concedió los recursos financieros suficientes para abrir la tercera panadería.

Pasaron seis meses, y con las tres panaderías operativas, las ganancias fueron apenas de 5%, y la empresa anunció que no podía repartir utilidades. Este escenario era el esperado por las inversiones en las dos panaderías. Aunque los analistas financieros valoraron la empresa en US \$. 150.000 (US \$. 50.000 por panadería), el precio de la acción bajó a US \$. 3, y Juan aprovechó la oportunidad para emitir otras 5.000 acciones.