

## LA VENTAJA DE NO SABER TODO: LA ILUSIÓN DE ESTAR INFORMADO

Durante décadas, la gran ventaja en los mercados financieros fue relativamente simple: saber algo que otros no sabían y tener acceso a oportunidades que otros no podían alcanzar. La asimetría de información, de redes y de acceso a productos era el motor del “alpha” (retorno por sobre el retorno de mercado). Los inversionistas institucionales no solo contaban con mejores datos, sino también con la capacidad de implementar estrategias y acceder a instrumentos fuera del alcance del inversionista promedio. Esa brecha, en gran medida, definía quién ganaba y quién perdía.

Hoy, esa ventaja se ha reducido de forma significativa. El acceso a información financiera, herramientas de análisis y productos de inversión se ha expandido de manera transversal. Lo que antes era exclusivo —desde research de primer nivel hasta estrategias sofisticadas— hoy es ampliamente accesible. Esta democratización fue, con razón, celebrada como un avance estructural: más transparencia, más acceso, mejores decisiones. Así debía funcionar.

Sin embargo, la evidencia sugiere algo distinto. A pesar de contar con más información, más herramientas y más acceso que nunca, muchos inversionistas siguen capturando solo una fracción de los retornos que ofrecen los mercados. La rotación excesiva, el market timing y la exposición a tendencias de corto plazo no solo persisten, sino que en muchos casos se han intensificado.

La pregunta entonces es incómoda, pero necesaria: ¿y si el problema ya no es la falta de acceso o de información, sino nuestra capacidad de filtrarla, y más importante aún, de saber qué ignorar?

*Por Nicolás Cánepa, CFA.*

### Cuando la abundancia de datos erosiona el juicio

Un buen punto de partida para entender esta dinámica es la teoría del mosaico, ampliamente reconocida en el mundo de las inversiones. Bajo este marco, el analista construye una visión a partir de múltiples piezas de información pública —datos, tendencias, señales— que, en conjunto, permiten llegar a conclusiones que ninguna pieza por sí sola revela. Es un concepto elegante y, bien aplicado, extremadamente poderoso.

Sin embargo, fue concebido en un contexto donde el desafío principal era acceder a las piezas correctas. Hoy, ese supuesto cambió. El problema ya no es la escasez de información, sino su abundancia. El inversionista moderno no enfrenta un mosaico incompleto, sino uno saturado: múltiples fuentes, datos en tiempo real, opiniones constantes y una sobreoferta de análisis que llega de forma simultánea y sin filtro. En ese entorno, el riesgo deja de ser no ver la imagen completa, y pasa a ser algo más sutil: ver una imagen donde no necesariamente la hay.

El cerebro humano es particularmente eficiente encontrando patrones y construyendo narrativas coherentes a partir de información dispersa. Cuando el número de piezas crece de forma exponencial, esa capacidad no desaparece, se amplifica. Y con ella, también uno de los sesgos más documentados en behavioral finance: el *confirmation bias*, es decir, la tendencia a buscar, interpretar y recordar información de manera que confirme lo que ya creemos. En un entorno de sobreabundancia informacional, este sesgo no se debilita —se intensifica.

La irrupción de herramientas basadas en inteligencia artificial ha llevado esta dinámica un paso más allá. Hoy es posible acceder, sintetizar y generar análisis a una velocidad sin precedentes. Pero esa capacidad no necesariamente mejora el juicio y, en muchos casos, simplemente acelera la formación de conclusiones que ya habíamos decidido creer. El problema de fondo no cambia: distinguir qué información realmente agrega valor, y qué información solo refuerza una narrativa preexistente.

## La actividad como ilusión de valor

Esta dinámica no ocurre en el vacío. Se desarrolla en un entorno donde la industria financiera, a través de su creciente sofisticación, también juega un rol relevante en amplificarla.

La gran cantidad de productos, plataformas, reportes y alternativas de inversión ha ampliado significativamente las posibilidades de acción del inversionista. Lo que antes era limitado y menos accesible, hoy es amplio, inmediato y altamente flexible.

Sin embargo, este desarrollo tiene una implicancia poco evidente. En un contexto donde la información es constante y las herramientas permiten actuar sobre ella de forma inmediata, la línea entre análisis y reacción se vuelve difusa.

Es ahí donde la actividad deja de ser una consecuencia del proceso de inversión, y pasa a ser una respuesta natural al sistema. La capacidad de hacer algo —de ajustar, rotar o reposicionar— está siempre disponible, y muchas veces se percibe como una forma de agregar valor, incluso cuando no necesariamente lo es.

No es casual que conceptos como gestión activa, optimización táctica o reposicionamiento estratégico ganen protagonismo en este contexto. En manos adecuadas y dentro de un proceso de inversión claro, estas herramientas pueden agregar valor. El problema no es la gestión activa en sí misma, sino cuando se convierte en una respuesta al ruido, más que una decisión con contexto.

Cuando la decisión de actuar nace de un proceso estructurado —de un análisis que cambia genuinamente los fundamentos del portafolio— la actividad tiene sentido. Cuando nace de la incomodidad frente a un titular, de la necesidad de intervenir ante la incertidumbre, o simplemente de la disponibilidad de herramientas para hacerlo, la actividad deja de ser gestión y pasa a ser reacción.

Así, la ilusión de control deja de ser únicamente un sesgo psicológico, y pasa a ser una consecuencia estructural. Un entorno que entrega más información, más herramientas y más oportunidades de acción termina incentivando, de manera natural, decisiones más frecuentes, no necesariamente mejores.

## El costo de no saber ignorar

En la práctica, esto no es solo una discusión conceptual. Se refleja directamente en los resultados. En muchos casos, la diferencia entre capturar el retorno del mercado o quedarse significativamente por debajo no está en el acceso a información ni en la sofisticación de las herramientas, sino en la capacidad de no intervenir en los momentos equivocados.

El *market timing* es probablemente el ejemplo más evidente. Diversos estudios muestran que perderse solo algunos de los mejores días del mercado puede tener un impacto desproporcionado en el retorno de largo plazo. Pero lo más relevante no es el número en sí, sino el contexto en el que ocurren esos días.

Con frecuencia, los períodos de mayores retornos coinciden con momentos de alta incertidumbre —precisamente cuando el entorno informativo invita a hacer lo contrario. En ese sentido, el inversionista que actúa de forma aparentemente racional frente al ruido del momento es, muchas veces, el mismo que termina quedando fuera de los mejores resultados.

Pero quizás este no es solo un fenómeno financiero.

Vivimos en un entorno donde la información es constante, las herramientas para actuar son inmediatas y la presión por reaccionar es permanente, en cómo consumimos noticias, formamos opiniones o interpretamos lo que vemos en redes sociales.

En ese contexto, la diferencia entre una convicción y una reacción disfrazada de convicción es cada vez más difícil de ver — y más fácil de ignorar.

Lo que ocurre en los mercados puede ser simplemente una manifestación más visible de algo más amplio: la dificultad de filtrar, priorizar y sostener una decisión en un mundo que constantemente nos invita a hacer lo contrario.

En inversiones, como en tantos otros ámbitos, la verdadera sofisticación rara vez se construye sumando. Se construye restando.

El error no es creer que más información, más herramientas o más acceso nos acercan a mejores decisiones —el error es creer que nos acercan al control de lo que es, por naturaleza, incontrolable.

La sofisticación moderna no eliminó esa frontera. Solo la hizo más cara —y más tentadora de cruzar.