

Cómo Usar las Checklists para Invertir

Los dos primeros mandamientos de la inversión: regla número uno, no perder dinero. Regla número dos, ver regla número uno. Ojalá fuera así de fácil. A Warren Buffett le gusta soltar esa frase cuando los periodistas u otras personas le preguntan sobre su estrategia personal de inversión. A primera vista, puede parecer una simplificación excesiva de su trabajo, pero en realidad hay mucho que aprender del “oráculo” y esas dos reglas simples, pero no fáciles. Para explorar esta idea más a fondo, hay que pensar en la inversión como un proceso repetible.

Máquinas de patrones

Las personas son máquinas de reconocer patrones. Si miras las nubes durante suficiente tiempo, podrás predecir el tipo de nubes que flotarán a continuación. Si le das a una persona dos barajas de cartas aparentemente “iguales”, una está manipulada para ganar y la otra para perder, con el tiempo, el sujeto desarrollará una preferencia inconsciente por la baraja ganadora. No podrá decirte por qué prefiere la baraja ganadora, porque en su mente, son “lo mismo”. Simplemente describirá su elección como una sensación de suerte.

Al final, el reconocimiento de patrones conduce a la formación de procesos. Un buen proceso es fácilmente repetible y produce resultados consistentes. La ciencia se construye sobre la base de procesos. Los chefs crean recetas gourmet y las registran en procesos. Las tareas de alto riesgo, como la cirugía, se pueden descomponer en un proceso. Y sí, invertir también puede ser un [proceso](#).

Una vez que tengas tu proceso, puede dar una base para una mayor experimentación y refinamiento. Sin embargo, a veces un proceso por sí solo no es suficiente para producir los resultados que desea. Cuanto más complicado sea el procedimiento, más pasos y mayor será la posibilidad de error. ¿Cómo se corrige esto? Aquí entran las *listas de verificación (checklists)*.

Cómo utilizar un checklist de inversiones

Pope Brar, socio gerente de Brar Investment Capital, explica:

Un checklist te ayudará a controlar tu riesgo emocional. Te ayudará a eliminar tu ego... no te va a preparar la cena, pero te ayudará a señalar algunas de las dificultades de la inversión.

Básicamente, un *checklist* aporta una forma de mitigar errores evitables, asegurando que cada paso del proceso se esté siguiendo correctamente. Los pilotos usan *checklists* antes del despegue, no porque carezcan de capacidades de vuelo, sino porque en medio de cientos de micropasos, probablemente sea mejor presentar una segunda opinión objetiva, también conocida como el *Sr. Checklist*.

Las cuatro secciones de tu checklist

Brar continúa explicando que su *checklist* contiene cuatro secciones: sostenibilidad, responsabilidad, valor de la inversión y riesgo. La sección de *sostenibilidad* plantea preguntas como “¿Entiendes el negocio principal? ¿Entiendes la macroestructura de la industria?” para establecer una perspectiva general a largo plazo para el negocio.

La sección de *responsabilidad* intenta descubrir si el equipo directivo está haciendo lo correcto, por ejemplo, Salomon Brothers, Enron, etc. La sección de *valor* es para asegurarse de que está aplicando todas las técnicas de valor adecuadas posibles para establecer una mejor valoración. Finalmente, está la sección de *riesgo*, que Brar divide en dos secciones: *riesgo emocional* y *riesgo comercial*.

Un poco de historia sobre las checklist

Las *checklists* se utilizaban mucho antes de que fueran el tema más candente de los libros de productividad y los entrenadores de autoayuda. A medida que la Revolución Industrial transformó la producción de una sala llena de artesanos a una fábrica de máquinas, la demanda de precisión y mitigación de riesgos se disparó.

Atul Gawande es cirujano, autor de *best-sellers* e investigador. De todo el material que populariza la implementación de *checklists*, el libro de Atul, [The Checklist Manifesto](#), ha sido profundamente influyente. La tesis central es que hay dos tipos de errores: el primero, es causado por la falta de información; el segundo se produce por el uso inadecuado o no uso de esa información. A lo largo del libro, Atul explica que la mayoría de las personas no cometen el primer tipo de error, sino que es más probable que cometan un error por no aplicar correctamente la información existente.

En un hospital, un *checklist* puede salvar vidas, literalmente. Ya sea que se trate de cosas como lavarse las manos antes de una cirugía o asegurarse de que se hayan retirado todos los instrumentos quirúrgicos del paciente antes de cerrar las incisiones, la mitigación de riesgos es lo más útil.

Ahora, para los inversores, si reemplazan a los pacientes por carteras, a los cirujanos por gestores y a las operaciones complicadas por valores, podrán ver por qué los *checklists* son valiosas en los negocios.

Aplicaciones para los negocios

Uno de los defensores más notables de la inversión basada en *checklists* es [Mohnish Pabrai](#), autor de [The Dhandho Investor](#) y socio gerente de Pabrai Funds. Mohnish también ganó la famosa subasta de almuerzo de 2007 con Warren Buffett. En sus diapositivas, de una conferencia en la Escuela de Negocios de Columbia, Mohnish explica cómo utiliza las *checklists* como una forma de mitigación de riesgos.

Mohnish tiene más de sesenta elementos en su *checklist*. También dice que no ha terminado de agregar cosas. Cada vez que comete un nuevo error, lo agrega a su *checklist*. Las nuevas oportunidades nunca pasan todos los criterios, pero es casi como una máquina de rayos X para la empresa, en la que se establece una mejor comprensión de lo que podría estar sucediendo, debajo de la superficie.

¿Qué más debo agregar a mi checklist?

A esta altura, es posible que te sientas un poco abrumado o que necesites crear tu propia lista de 90 elementos de errores de inversión evitables. Relájate. El *checklist* de inversiones es una herramienta que te ayudará. No está destinada a causar estrés. Mr. Checklist puede ser tu guía objetiva y sin emociones al tomar decisiones complejas. Un *checklist* no te dará información nueva, sino que te ayudará a tomar la mejor decisión posible utilizando toda la información existente disponible. En otras palabras, ¿estás aplicando lo que ya sabes?