

La inversión no es una ciencia

NOTA DEL EDITOR: Este texto es un extracto de un comentario de Prime Value.

* * *

Don't trust your teachers

- Carlo Rovelli

Se suele leer que la inversión no es una ciencia, incluso hay quien la califica más como un arte. Esta afirmación está asociada a la creencia generalizada de que la ciencia es un campo de certidumbres y no de probabilidades, de hechos y no de opiniones. Pero esto, como la mayoría de creencias generalizadas, es falso. El físico teórico italiano Carlo Rovelli define a un científico como «alguien que vive al borde del saber en estrecho contacto con los innumerables límites y con los límites del conocimiento»

Rovelli continúa: «La conciencia de los límites de nuestro conocimiento es también conciencia de que lo que sabemos, o creemos saber, puede ser impreciso o erróneo. Sólo si tenemos bien presente que nuestras creencias podrían estar equivocadas seremos capaces de librarnos de ellas y seguir aprendiendo. Para seguir aprendiendo hay que tener el valor de aceptar que lo que creemos saber, incluidas nuestras convicciones más arraigadas, puede ser falso, iluso o necio. Sombras proyectadas en la pared de la caverna de Platón.

La ciencia nace de este acto de humildad: no fiarse ciegamente de nuestras intuiciones. No fiarse de lo que todos dicen. No fiarse del conocimiento acumulado por nuestros padres y abuelos. Nada aprendemos si pensamos que ya sabemos lo esencial, si creemos que lo esencial está ya escrito en un libro o custodiado por los ancianos de la tribu. Los siglos en que los hombres han tenido fe en lo que creían son los siglos en los que todo permaneció inmóvil y nadie aprendió nada nuevo. Si hubieran tenido fe ciega en el saber de sus padres, Einstein, Newton y Copérnico no habrían puesto nada en tela de juicio ni habrían hecho avanzar nuestro saber. Si nadie hubiera dudado, aún estaríamos adorando a faraones y pensando que la Tierra descansa sobre una tortuga. Incluso el saber más eficaz, como el construido por Newton, puede acabar revelándose ingenuo, como demostró Einstein. [...]

Y lo que necesitamos son cosas fiables, no ciertas. Porque cosas ciertas ni tenemos ni tendremos nunca, a menos que queramos creer a pie juntillas en algo. Las respuestas más fiables son las respuestas científicas porque la ciencia es la investigación de las respuestas más fiables, no de las respuestas ciertas.

La aventura de la ciencia, aunque hunde sus raíces en el saber anterior, tiene su razón de ser en el cambio. La historia que he contado es una historia cuyas raíces se remontan a milenios atrás y que ha atesorado todas las formas de pensamiento, pero que, al mismo tiempo, nunca ha dudado en descartar cosas cuando se ha demostrado que otras funcionaban mejor.»

La belleza y la oportunidad de la inversión al igual que en el caso de la ciencia y al mismo tiempo el temor a las mismas proviene que requiere trabajar en un ambiente de incertidumbre y de probabilidades, de escenarios y de Cisnes Negros, de aprendizaje

continuo y de destrucción de tus más queridas ideas. A lo que habría que añadir, en el caso de la inversión en acciones, que estas cotizan demasiadas horas al día, amplificando estos temores, poniendo a prueba nuestra confianza en la asignación de probabilidades a cada escenario, poniendo a prueba nuestra opinión, nuestro juicio.

Por ello, en esta época de creciente ruido y distracción, el juicio es más importante que nunca. Y el juicio se ha de basar en datos pero sobretodo como siempre nos recuerda Charlie Munger en pensar, en ser racionales.

Las decisiones de inversión correctas no provienen de tener más o mejores datos. La mayoría de datos de las empresas e incluso de las industrias son públicos y hay un sinfín de grandes bancos de inversión y casas de research con acceso a innumerables fuentes de información que han errado en sus tesis de inversión.

La falsa seguridad de los números es uno de los sesgos con los que se ha de luchar en la inversión, ya que como de nuevo comenta Munger «tenemos la costumbre de distorsionar los hechos hasta que sean soportables para nuestros propios puntos de vista».

En este punto ayuda tener un horizonte temporal a largo plazo, donde los fundamentales pesan más que las noticias, donde la señal supera el ruido, ponderando los incentivos de los actores involucrados.

2018 fue uno de esos años donde el mercado pone a prueba la convicción de los inversores.

Es popular la idea de la inversión requiere calma, el no hacer nada la mayoría del tiempo, la lectura reposada y el pensamiento reflexivo. Pero no menos importante es tener la determinación necesaria en los momentos de caídas, que tarde o temprano siempre llegarán.

Así el inversor la mayoría del tiempo no ha de actuar en el mercado, sino mantenerse al margen leyendo y pensando, analizando y razonando. Monitorizar el avance de las tesis de inversión a largo plazo y al mismo tiempo esperar a que el mercado ofrezca inversiones que hasta un niño podría entender.

En diciembre de 2018 los mercados tuvieron una corrección atribuida a una posible desaceleración en el crecimiento global de la economía y al temor de una trade war. En el caso del petróleo la caída fue del 40% en semanas.

Es en estos momentos donde se realizan las mejores inversiones.

Fueron múltiples las empresas productoras de petróleo que llegaron a cotizar a 2-3 veces free cash flow. El caso de las empresas de equipamiento y servicios energéticos fue más extremo, llegando a cotizar a mínimos históricos nunca alcanzados previamente.

La ventaja del inversor estudioso y paciente se magnifica en estos momentos donde el temperamento es esencial para actuar con determinación y este temperamento se ha de cultivar estudiando los fundamentales, traduciéndolos en escenarios y probabilidades.

[/wcm_restrict]

Miembros, inicien sesión abajo para acceder al contenido restringido.

Username or email address *

Password *

Or log in as follows:

Remember me [Log in](#)

[Lost your password?](#)

¿No eres miembro?

Gracias por tu interés. Ten en cuenta que MOI Global está cerrado para nuevos miembros en este momento. Si deseas unirse a la lista de espera para miembros hispanos, completa el siguiente formulario:

Primer nombre:

Apellido:

Correo electrónico:

Ciudad / Estado / País:

Empresa:

¿Cómo te enteraste de MOI Global? ▼

Si es una referencia, por favor, proporciona el nombre del miembro:

¿Cuál de las siguientes opciones aplica mejor a ti? ▼

¿Cómo esperas agregar valor a la comunidad?

Leave this field empty if you're human: