

## **La psicología del dinero**

*De una industria que habla demasiado sobre qué hacer, y no lo suficiente sobre qué sucede en tu cabeza cuando tratas de hacerlo.*

Por Morgan Housel, The Collaborative Fund

Collaborative Fund es una fuente líder de capital para emprendedores que impulsa al mundo hacia adelant

Más en [www.collaborativefund.com](http://www.collaborativefund.com)

Fondo de Colaboración 2018

---

## **Página 2**

**Déjame contarte la historia de dos inversores,  
ninguno de los cuales se conocía, pero  
cuyos caminos se cruzaron de una manera interesante.**

Grace Groner quedó huérfana a los 12 años. Nunca se casó.  
Ella nunca tuvo

niños Ella nunca manejó un auto.

Ella vivió bajo toda su vida con una secretaria en dormitorio

Ella era, según todas las versiones, una mujer encantadora. Pero ella vivió una vida humilde.

Eso hizo que los \$ 7 millones que ella dejó la caridad después de su muerte en 2010 a los 100 años es aún más confusa.

Gente que

Sabía que ella preguntó: ¿De dónde sacó Grace todo ese dinero?

Pero no había ningún secreto. No hubo herencia.

Grace tomó la humilde saga de

de un salario exiguo y disfrutó de ochenta años de compuesto de manos libres en el mercado de valores. Eso fue todo.

Semanas después de la muerte de Grace, una historia de inversión no relacionada

Richard Fuscone, ex vicepresidente de la división de América Latina de Merrill Lynch, declaración de bancarrota personal, lucha contra la ejecución hipotecaria

uno de los cuales era de casi 20,000 pies cuadrados y tenía una hipoteca de

calibrar. Fuscone era lo opuesto a Grace Groner; educado en Harvard y

Universidad de Chicago, llegó a ser tan exitoso en la industria de la inversión

que se retiró a los 40 años para "perseguir intereses personales y caritativos"

fuertes préstamos e inversiones ilíquidas lo hicieron entrar. El mismo año Grace

Groner dejó una verdadera fortuna a la caridad, Richard se paró ante un banco

judge y declaró: "Me ha devastado la crisis financiera ..."

La única fuente de liquidez es lo que mi esposa puede vender en términos de todos los muebles".

El propósito de estas historias no es decir que deberías ser como Grace y evitar

siendo como Richard. Es para señalar que no hay otro campo donde estas

las historias son incluso posibles.

En qué otro campo hace alguien sin educación, sin experiencia relevante,

sin recursos, y sin conexiones, superan ampliamente a las personas con los mejores

educación, las experiencias más relevantes, los mejores recursos y lo mejor

conexiones?

Nunca habrá una historia de un Grace Groner ejecutando un corazón mejor que un cardiólogo entrenado en Harvard.

O construyendo un chip más rápido que los ingenieros de Apple. Inconcebible.

Pero estas historias suceden en la inversión.

Eso es porque invertir no es el estudio de las finanzas.

Es el estudio de cómo la gente se comporta con dinero.

Y el comportamiento es difícil de enseñar, incluso para ser realmente inteligente.

No se puede resumir el comportamiento con fórmulas para memorizar o modelos de hoja a seguir.

El comportamiento es innato, varía según la persona, es difícil de

Fondo de Colaboración 2018

---

### Página 3

medida, cambia con el tiempo, y las personas son propensas a negar su existencia cuando se describen a sí mismos.

Grace y Richard muestran que administrar el dinero no es necesariamente algo que ya sabes; es cómo te comportas.

Pero así no es cómo se enseña típicamente las finanzas o discutido. La industria financiera habla demasiado sobre qué hacer, y no

suficiente sobre lo que sucede en tu cabeza cuando tratas de hacerlo.

Este informe describe 20 defectos, prejuicios y causas de mal comportamiento que aparece a menudo cuando las personas manejan dinero.

Fondo de Colaboración 2018

---

**Página 4**

**1. El éxito obtenido y la falla merecida del fracaso**

**cy: una tendencia a subestimar el papel de  
suerte y riesgo, y una falla al reconocer eso  
la suerte y el riesgo son lados diferentes de la misma  
acuñar.**

Me gusta preguntar a la gente, "¿Qué quieres saber sobre la inversión que no  
¿saber?"

No es una pregunta práctica. Muy pocas personas lo preguntan.  
Pero obliga a cualquiera que pregunte  
pensar en lo que intuitivamente piensan que es verdad pero no pasar mucho  
tratando de responder porque es inútil.

Hace años le hice la pregunta al economista Robert Shiller.  
Él respondió: "El  
el papel exacto de la suerte en los resultados exitosos".

Me encanta, porque nadie piensa que la suerte no desempeña un papel en el  
Pero dado que es difícil cuantificar la suerte, y es grosero sugerir que el éxito  
debido a la suerte, la postura predeterminada es a menudo ignorar implícita  
Si digo: "Hay mil millones de inversores en el mundo".  
Por pura casualidad,  
¿esperas que 100 de ellos se conviertan en multimillonarios predominantem  
respondería, "por supuesto". Pero luego, si le pido que nombre esos inverso:  
su cara - retrocederás. Ese es el problema.

Lo mismo ocurre con el fracaso.  
¿Las empresas fallidas no se esforzaron lo suficiente? Fueron  
malas inversiones que no se pensaron lo suficientemente bien?  
Son carreras díscolas  
producto de la pereza?

En algunas partes, sí. Por supuesto. ¿Pero cuánto? Es tan difícil de saber Y  
cuando es difícil saber que de forma predeterminada a los extremos de asun  
predominantemente causado por errores. Lo que en sí mismo es un error.

Las vidas de las personas son un reflejo de las experiencias que han tenido y se han conocido, muchos de los cuales son impulsados por la suerte, el accidente. La línea entre audaz e imprudente es más delgada de lo que la gente piensa, y no puede arriesgar sin creer en la suerte, porque son dos caras de la misma moneda. Ambos son la simple idea de que a veces suceden cosas que influyen en resultados más allá del esfuerzo solo pueden lograr.

Fondo de Colaboración 2018

---

## Página 5

**2. Síndrome de evitación de costos: una falla en identificar los verdaderos costos de una situación, con mucho énfasis en los costos financieros mientras ignorar el precio emocional que debe pagarse para ganar una recompensa**

Digamos que quieres un auto nuevo. Cuesta \$ 30,000. Tienes algunas opciones: 1) Pagar \$ 30,000 por eso. 2) Compre uno usado por menos de \$ 30,000. 3) O robarlo.

En este caso, el 99% de las personas evitan la tercera opción, porque las corrientes de robar un automóvil superan la ventaja. Esto es obvio

Pero supongamos que desea obtener un rendimiento anual del 10% en los p

Hace esta recompensa viene gratis? Por supuesto no.  
 ¿Por qué el mundo te da algo-cosa increíble de forma gratuita?  
 Al igual que el auto, hay que pagar un precio.

El precio, en este caso, es la volatilidad y la incertidumbre.  
 Y como el auto, tú tiene algunas opciones: puede pagar, aceptando la volatilidad y la incertidur  
 Tú puede encontrar un activo con menos incertidumbre y un pago menor, el eq  
 un auto usado  
 O puede intentar el equivalente de Grand Theft Auto: tome la regresa mientras trata de evitar la volatilidad que viene con eso.

Muchas personas en este caso eligen la tercera opción.  
 Como un ladrón de autos, aunque bien intencionado y respetuoso de la ley; forman trucos y estrategias para ol  
 gire sin pagar el precio. Vientos alisios. Rotaciones. Hedges. Arbitrajes.  
 Palanca-años.  
 Pero los Dioses del Dinero no miran mucho a los que buscan una recompen sin pagar el precio Algunos ladrones de automóviles se saldrán con la suya.  
 Mucho mas será atrapado con los pantalones bajados. Lo mismo con dinero.

Esto es obvio con el automóvil y menos obvio con la inversión porque el ve el costo de invertir, o cualquier cosa con dinero, raramente es la tarifa financi  
 es fácil de ver y medir Es el precio emocional y físico demandado por mercados que son bastante eficientes.  
 Las acciones de Monster Beverage subieron 211,000% desde 1995 hasta 2016. Pero perdió más de la mitad de su valor en cinco oc  
 siones durante ese tiempo. Ese es un enorme precio psicológico para pagar.  
 Buf-Fett hizo \$ 90 mil millones.  
 Pero lo hizo leyendo las presentaciones de la SEC 12 horas al día para 70 años, a menudo a expensas de prestar atención a su familia.  
 Aquí también, un costo oculto.

Cada recompensa de dinero tiene un precio más allá de la tarifa financiera q  
 contar. Aceptar eso es crítico.  
 Scott Adams escribió una vez: "Uno de los mejores Los consejos que he escuchado dicen algo como esto: si quieres tener éxito,  
 averiguar el precio, luego pagarlo.  
 Suena trivial y obvio, pero si no lo haces empaca la idea de que tiene un poder extraordinario ". Asesoramiento mone

Fondo de Colaboración 2018

---

## Página 6

### 3. Hombre rico en la paradoja del automóvil.

Cuando ves a alguien conduciendo un buen auto, rara vez piensas: "Guau, conducir ese auto es genial. "En cambio, piensas:" ¡Caramba, si tuviera ese pensaría que soy genial. "Subconsciente o no, así es como piensa la gente.

La paradoja de la riqueza es que las personas tienden a querer que le señale deberían ser queridos y admirados. Pero en realidad esas otras personas pasan por alto admirándote, no porque no piensen que la riqueza es admirable, sino porque utilizan su riqueza únicamente como punto de referencia para su propio deseo y admirado.

Esto no es sutil. Es frecuente en todos los niveles de ingresos y riqueza. Ahí es un negocio en crecimiento de personas que alquilan jets privados en los minutos para tomar una selfie dentro del jet para Instagram. Las personas que toman estos selfies piensan que van a ser amados sin darse cuenta de que probablemente no se preocupan por la persona que realmente posee el avión más allá del hecho de proporcionar un jet para fotografiarse en.

El punto es no abandonar la búsqueda de riqueza, por supuesto. O incluso elegante autos - Me gustan los dos. Es reconocer que las personas generalmente aspiran a ser respetuosas editado por otros, y la humildad, la gracia, la inteligencia y la empatía tienden a generar más respeto que los autos rápidos.

### 4. Una tendencia a ajustarse a las circunstancias actuales

posturas de una manera que hace que la previsión

sus deseos y acciones futuras son difíciles,

**sultante en la incapacidad de capturar a largo plazo**

**premios combinados que provienen de**

**decisiones de alquiler.**

Cada niño de cinco años quiere conducir un tractor cuando sea grande.  
Entonces creces y te das cuenta de que conducir un tractor tal vez no sea la mejor car

Entonces, como adolescente, sueñas con ser un abogado.

Entonces te das cuenta de que los abogados trabajar tan duro que rara vez ven a sus familias.

Entonces te conviertes en un stay-at-padre de familia

Luego, a los 70 años, te das cuenta de que deberías haber ahorrado más dinero para la jubilación

Las cosas cambian.

Y es difícil tomar decisiones a largo plazo cuando su vista de lo que querrás en el futuro es tan probable que cambie.

Fondo de Colaboración 2018

---

**Página 7**

Esto vuelve a la primera regla de capitalización: nunca la interrumpa sin necesariamente. Pero cómo no interrumpes un plan de dinero - carreras, inversiones, gastos, presupuestos, lo que sea, cuando tus planes de vida

¿cambio? Es difícil.

Parte de la razón por la cual personas como Grace Groner y Warren Buffett llegar a ser tan exitoso es porque seguían haciendo lo mismo

cosa durante décadas, dejando que la capitalización se vuelva loca.

Pero muchos de nosotros evolucionar tanto durante toda la vida que no queremos seguir haciendo lo r

cosa durante décadas de punta. O cualquier cosa cercana a eso.

Entonces, en lugar de uno 80 años de vida útil, nuestro dinero tiene quizás cuatro diferentes 20-

bloques de año. Compounding no funciona tan bien en esa situación.

No hay solución para esto.

Pero una cosa que he aprendido que puede ayudar es volviendo al equilibrio y espacio para el error.

Demasiada devoción por uno

objetivo, un camino, un resultado, está pidiendo arrepentimiento cuando ere

ble para cambiar

### **5. Sesgo de anclaje a su propia historia:**

**Sus experiencias personales compensan may-**

**ser 0.00000001% de lo que sucedió en el**

**mundo, pero tal vez el 80% de cómo crees que el**

**el mundo funciona**

Si nació en 1970, el mercado de valores aumentó 10 veces su ajuste por inflación en su adolescencia y sus 20 años - sus años impresionables jóvenes estaban aprendiendo conocimiento básico sobre cómo invertir y la economía: trabajo.

Si nació en 1950, el mismo mercado no fue exactamente a ninguna parte en tus adolescentes y 20 años:

Fondo de Colaboración 2018

---

## Página 8

Hay muchas maneras de cortar esta idea. Alguien que creció en Flint, Michigan tiene una visión muy diferente de la importancia de la fabricación puestos de trabajo que alguien que creció en Washington DC La mayoría de durante la Gran Depresión, o en la Europa de 1940 devastada por la guerra, un camino de creencias, metas y prioridades que la mayoría de las personas me aferro, no puedo entender.

La Gran Depresión asustó a una generación por el resto de sus vidas. Más de ellos, al menos.  
En 1959, un reportero le preguntó a John F. Kennedy qué recordó de la depresión, y respondió:

No tengo conocimiento de primera mano de la depresión.  
Mi familia tenía uno de las grandes fortunas del mundo y valió más que nunca entonces.

Tuvimos casas más grandes, más sirvientes, viajamos más.  
La única que vi directamente fue cuando mi padre contrató a algunos

Jardineros adicionales solo para darles un trabajo para que puedan cc  
Realmente lo hice  
no aprender sobre la depresión hasta que la lea en Harvard.

Dado que ninguna cantidad de estudio o apertura de mente puede recrear ge el poder del miedo y la incertidumbre, las personas pasan por la vida con to diferentes puntos de vista sobre cómo funciona la economía, qué es capaz d debemos proteger a otras personas, y lo que debería y no debería ser

valorado.

El problema es que todos necesitan una explicación clara de cómo el mundo trabaja para mantener su cordura.

Es difícil ser optimista si te despiertas en la mañana y decir: "No sé por qué la mayoría de las personas piensan de la manera

porque a las personas les gusta la sensación de previsibilidad y narrativas lógicas. Así que

utilizan las lecciones de sus propias experiencias de vida para crear modelos.

Piensan que el mundo debería funcionar, especialmente para cosas como la honestidad, el esfuerzo y los valores.

Y eso es un problema. Cuando todos han experimentado una fracción de

lo que hay por ahí, pero usa esas experiencias para explicar todo lo que

esperan que suceda, mucha gente finalmente se decepciona,

frustrados, o estupefactos ante las decisiones de los demás.

Un equipo de economistas una vez analizó los datos sobre los hábitos de inversión de la gente de un siglo y

concluyó: "Las creencias actuales [de inversión] dependen de las realizaciones experimentadas en el pasado".

Tenga en cuenta esa cita al debatir las opiniones de inversión de las personas. O

cuando estás confundido acerca de su deseo de acumular o arruinar dinero, el miedo o la avaricia en ciertas situaciones, o cuando sea que no pueda entender

por qué las personas hacen lo que hacen con el dinero.

Las cosas tendrán más sentido.

Fondo de Colaboración 2018

---

**Página 9**

**6. Los historiadores son falacias de los profetas: no ver-**

**la ironía de que la historia es el estudio de la supervivencia**

**pruebas y cambios al usarlo como guía**

**Al futuro. Una dependencia excesiva de datos pasados  
como una señal para las condiciones futuras en un campo  
donde la innovación y el cambio son la vida  
sangre del progreso**

Los geólogos pueden ver mil millones de años de datos históricos y formar  
cómo se comporta la tierra Lo mismo pueden los meteorólogos.  
Y doctores - operan los riñones  
comieron de la misma manera en 2018 que lo hicieron en 1018.

La idea de que el pasado ofrece instrucciones concretas sobre el futuro es ta  
En g.  
Promueve la idea de que el camino del futuro está enterrado dentro de los d  
Los historiadores, o cualquiera que analice el pasado como una forma de in  
son algunos de los miembros más importantes de muchos campos.

No creo que las finanzas sean una de ellas.  
Al menos no tanto como nos gustaría  
pensar.

La piedra angular de la economía es que las cosas cambian con el tiempo, p  
La mano invisible odia cualquier cosa que permanezca demasiado bien o m  
Cuenta  
Bonner describió una vez cómo funciona el Sr. Market: "Tiene un 'Capitalis  
Te pones una camiseta y un mazo en la mano. Pocas cosas permanecen igua  
durante mucho tiempo, lo que hace que los historiadores sean mucho menos  
ets.

Considere algunos grandes.

El 401 (K) tiene 39 años, apenas lo suficiente para postularse para president  
los  
Roth IRA no tiene la edad suficiente para beber.  
Así que asesoramiento financiero personal y análisis  
acerca de cómo los estadounidenses ahorran para la jubilación de hoy no es  
lo que tuvo sentido hace solo una generación. Las cosas cambiaron

La industria del capital de riesgo apenas existía hace 25 años. Hay solteros hoy en día, los fondos que son más grandes que toda la industria fueron hechos. Phil Knight escribió sobre sus primeros días después de comenzar Nike: "Nada tal cosa como capital de riesgo.

Un joven empresario aspirante tenía muy pocos lugares para girar, y esos lugares estaban todos custodiados por guardianes :

con cero imaginación

En otras palabras, banqueros. "Así que nuestro conocimiento de la espalda de empresarios, ciclos de inversión y tasas de fracaso, no es algo que

tener una base profunda de la historia para aprender. Las cosas cambiaron

Fondo de Colaboración 2018

---

## Página 10

O tomar mercados públicos.

El S & P 500 no incluyó acciones financieras hasta 1976; hoy, las finanzas representan el 16% del índice.

Las existencias de tecnología eran prácticamente inexistentes hace 50 años.

Hoy, son más de una quinta parte del índice. Las reglas de contabilidad han cambiado con el tiempo.

Entonces tienen revelaciones, auditorías, y liquidez del mercado. Las cosas cambiaron

El conductor más importante de todo lo relacionado con el dinero es la gente

decirse a sí mismos y las preferencias que tienen para los bienes y servicios.

Aquellos

las cosas no tienden a quedarse quietas. Cambian con cultura y generación.

Y

ellos seguirán cambiando

El truco mental que jugamos aquí es una admiración excesiva de las personas

que han estado allí, hecho eso, cuando se trata de dinero.

Experimentando espe-

eventos científicos no necesariamente lo califican para saber qué sucederá d

De hecho, rara vez lo hace, porque la experiencia conduce a un exceso de co

habilidad profética

Eso no significa que debamos ignorar la historia cuando pensamos en dinero

Pero hay un matiz importante: cuanto más atrás en la historia se mira, más en general, sus conclusiones deben ser. Cosas generales como la relación de las personas a la codicia y el miedo, cómo se comportan bajo estrés y cómo responden a los incentivos tienden a ser estables en el tiempo. La historia del dinero es útil para eso tipo de cosas. Pero tendencias específicas, intercambios específicos, sectores específicos y las relaciones causales son siempre un escaparate de la evolución en progreso.

## 7. La seducción del pesimismo en un mundo

**donde el optimismo es el más razonable**

**postura.**

La historiadora Deirdre McCloskey dice: "Por razones que nunca he entendido. A la gente le gusta escuchar que el mundo se va al infierno".

Esto no es nuevo. John Stuart Mill escribió en la década de 1840: "He observado que no es el hombre que espera cuando los demás se desesperan, pero el hombre que se desespera cuando otros esperan, es admirado por una gran clase de personas como un sabio".

Parte de esto es natural. Hemos evolucionado para tratar las amenazas como más urgentes que las oportunidades. Buffett dice: "Para tener éxito, primero debes sobrevivir".

Pero el pesimismo sobre el dinero toma un nivel diferente de atractivo. Digamos que va a ser una recesión y serás retuiteado. Digamos que tendremos una gran recesión y los periódicos te llamarán. Digamos que nos estamos acercando a la próxima Gran Depresión y aparecerás en la televisión. Pero mencione que los buenos tiempos están por venir, o los mercados tienen espacio para funcionar, o que una empresa tiene un gran potencial, y una red de comentaristas y espectadores por igual es que usted es un vendedor o cómicamente distante de los riesgos.

Algunas cosas están pasando aquí.

Una es que el dinero es omnipresente, por lo que algo malo que sucede tiene efecto a todos, aunque de diferentes maneras.

Eso no es cierto de, digamos, el clima. Un huracán  
El bombardeo de ricane down en Florida no representa un riesgo directo para

Pero una recesión que caiga sobre la economía podría afectar a todos

persona, incluyéndolo a usted, así que preste atención.

Esto va por algo tan específico

como mercado de valores: más de la mitad de todos los hogares poseen al

Otra es que el pesimismo requiere acción - ¡Muévete! ¡Salí! ¡Correr!

¡Vender!

¡Esconder!

El optimismo es principalmente una llamada para mantener el rumbo y disfi

Entonces

Un tercero es que hay mucho dinero por hacer en la industria financiera,

que, a pesar de las regulaciones, ha atraído a ejércitos de estafadores, merca

y doctores de la verdad que prometen la luna.

Una bonificación lo suficientemente grande puede convencer incluso los trabajadores financieros honestos y respetuosos de la ley que ven

lo están haciendo bien para sus clientes.

Suficientes personas han sido de bambú-

zled por la industria financiera que una sensación de, "Si suena demasiado t

probablemente "ha envuelto incluso promociones racionales de optimismo"

La mayoría de las promociones de optimismo, por cierto, son racionales.

No todo, por supuesto.

Pero tenemos que entender qué es el optimismo.

Los verdaderos optimistas no creen que todo será genial Eso es complacencia.

El optimismo es una creencia de que las probabilidades de un buen resultado están a su favor con el tiempo, inclu

serán reveses en el camino.

La idea simple de que la mayoría de las personas se despierta en la mañana tratando de hacer las cosas un poco mejor y más productivo que

despertar buscando causar problemas es la base del optimismo. No es

Complicado. No está garantizado, tampoco.

Es la apuesta más razonable para la mayoría de la gente.

El último estadístico Hans Rosling lo expresó de manera diferente: "No soy un optimista. Soy un posibilista muy serio".

## 8. Subestimando el poder de la competencia

**palpitante, impulsado por la tendencia a intuir**

**pensar activamente en el crecimiento exponencial en**

**términos del oído**

IBM fabricó un disco duro de 3.5 megabytes en la década de 1950.

En la década de 1960 las cosas eran moviéndose a unas pocas docenas de megabytes.

En la década de 1970, el disco Winchester de IBM celebró 70 megabytes.

Luego las unidades se volvieron exponencialmente más pequeñas en tamaño almacenamiento.

Una PC típica en la década de 1990 tenía 200-500 megabytes.

Y luego ... wham. Las cosas explotaron.

Fondo de Colaboración 2018

---

### Página 12

1999 - iMac de Apple viene con un disco duro de 6 gigabytes.

2003 - 120 conciertos en Power Mac.

2006 - 250 conciertos en el nuevo iMac.

2011 - primer disco duro de 4 terabytes.

2017 - 60 discos duros de terabytes.

Ahora ponlo juntos. De 1950 a 1990 ganamos 296 megabytes. De

Desde 1990 hasta hoy, ganamos 60 millones de megabytes.

El punto culminante de la capitalización nunca es tan grande.  
Siempre es - no importa cuántas veces lo estudies, tan grande que apenas puedes envolverlo

tu cabeza a su alrededor.

En 2004 Bill Gates criticó el nuevo Gmail, ganado por qué alguien necesitaría un poco de almacenamiento.

Autor Steven Levy escribió: "A pesar de su dinero con las tecnologías de vanguardia, su mentalidad estaba anclada en el viejo paradigma de almacenamiento como una mercancía que debe conservarse. "Nunca te acostumbras a lo rápido que las cosas pueden crecer.

He oído a muchas personas decir la primera vez que vieron un interés compuesto, o una de esas historias sobre cuánto más tendrías para

Si empezaste a ahorrar entre los 20 y los 30, cambiaste la vida.

Pero probablemente no fue así.

Lo que probablemente hizo fue sorprenderlos, porque el resultado intuitivamente no parecían correctos.

El pensamiento lineal es mucho más fácil que el pensamiento intuitivo que exponencial Michael Batnick una vez lo explicó.

Si yo

te pido que calcules  $8 + 8 + 8 + 8 + 8 + 8 + 8 + 8 + 8 + 8$  en tu cabeza, puedes hacerlo en

unos segundos (es 72). Si le pido que calcule  $8 \times 8 \times 8 \times 8 \times 8 \times 8 \times 8 \times 8$ , su

la cabeza explotará (es 134,217,728).

El peligro aquí es que cuando la capitalización no es intuitiva, a menudo ignoramos el

potencial y enfocarse en resolver problemas a través de otros medios.

No porque

estamos pensando demasiado, pero porque rara vez nos detenemos a considerar

el potencial.

Hay más de 2.000 libros que describen cómo Warren Buffet construyó su fortuna.

Pero ninguno se llama "Este individuo ha estado invirtiendo constantemente durante los tres cuartos de siglo." Pero sabemos que esa es la clave para la mayoría de

Su éxito; es difícil entender las matemáticas porque no es

intuitivo.

Hay libros sobre ciclos económicos, estrategias de negociación y sectores de apuestas.

Pero el libro más poderoso e importante debería llamarse "Cerrar Up And Wait ". Es solo una página con un cuadro de crecimiento económico.

El físico Albert Bartlett lo expresó: "El mayor defecto de la raza humana"

es nuestra incapacidad para comprender la función exponencial ".

Fondo de Colaboración 2018

---

## Página 13

La contrainteligencia de la capitalización es responsable de la mayoría de comercios decepcionantes, malas estrategias e intentos de inversión exito. Una buena inversión no se trata necesariamente de obtener los mayores rend porque los mayores retornos tienden a ser éxitos únicos que matan tu confía cuando terminan. Se trata de obtener buenos rendimientos que puedes mantener con durante un largo período de tiempo. Eso es cuando la capitalización se vuelve loca.

**9. Adjunto a prueba social en un campo que exige un pensamiento contrario para lograr resultados superiores a la media.**

La reunión anual de Berkshire Hathaway en Omaha atrae a 40,000 personas ple, todos los cuales se consideran contrarios. La gente aparece a las 4. Voy a esperar en línea con miles de otras personas para contarnos acerca de su compromiso de por vida de no seguir a la multitud. Pocos ven la ironía.

Cualquier cosa que valga la pena con el dinero tiene mucho en juego. Las altas apuestas implican riesgos de estar equivocado y perder dinero. Perder dinero es emocional. Y el deseo de evitar el error se contrarresta mejor rodeando tu- auto con personas que están de acuerdo contigo. La prueba social es poderosa. Alguien de lo contrario, estar de acuerdo con usted es como evidencia de tener razón probarse a sí mismo con hechos. La mayoría de los puntos de vista de la gente tienen agujeros y lagunas en el si solo subconscientemente. Multitudes y pruebas sociales ayudan a llenar esas lagunas, duciendo dudas de que podrías estar equivocado.

El problema de ver multitudes como evidencia de precisión cuando con dinero es que la oportunidad casi siempre está inversamente correlacionada con popularidad. Lo que realmente impulsa los retornos descomunales a lo largo del tiempo es el aumento en los múltiplos de valoración, y el aumento de múltiplos de valoración en una inversión cada vez más popular en el futuro, algo que es siempre anclado por la popularidad actual.

Aquí está la cosa: la mayoría de los intentos de contrariarnos son simplemente cinismo disfrazado, y el cinismo puede ser popular y atraer multitudes. Realmente contraria es cuando tus puntos de vista son tan incómodos y menospreciados que te hacen adivinar si tienen razón. Muy pocas personas pueden hacer eso. Pero por supuesto ese es el caso. La mayoría de las personas no pueden ser confundidas fácilmente, por definición. Abraza con ambas manos que, estadísticamente, eres una de esas personas.

Fondo de Colaboración 2018

---

## Página 14

**10. Una apelación a la academia en un campo que es gobernado no por reglas limpias sino suelto y tendencias impredecibles.**

Harry Markowitz ganó el Premio Nobel de Economía por crear las reglas que te dicen exactamente cuánto de tu cartera debería estar en acciones

frente a los bonos según su nivel ideal de riesgo.

Hace algunos años el Muro Street Journal le preguntó cómo, dado su trabajo, él invierte su propio dinero.

Respondió:

Visualicé mi dolor si la bolsa de valores subía y yo no estaba o si bajó mucho y estuve completamente metido en él. Mi intención fue para minimizar mi arrepentimiento futuro. Así que dividí mis contribuciones 50/50 entre bonos y acciones.

Hay muchas cosas en finanzas académicas que son técnicamente correctas pero no describen cómo las personas realmente actúan en el mundo real. Un montón de académicos que dicen que el trabajo financiero endémico es útil y ha empujado a la industria hacia la correcta dirección. Pero su objetivo principal es a menudo la estimulación intelectual y impresionar a otros académicos. No los culpo por esto ni menosprecio ellos por eso. Deberíamos reconocerlo por lo que es.

Un estudio [Recuerdo](#) que los jóvenes inversores deberían usar 2x palancaje en el mercado de valores, porque - estadísticamente - incluso si te borras es probable que ganes mayores rendimientos a lo largo del tiempo, siempre. Quitate el polvo y sigue invirtiendo después de un wipeout. Que, en el verdadero mundo, nadie lo haría en realidad. Jurarían invertir para la vida. Qué trabaja en una hoja de cálculo y lo que funciona en la mesa de la cocina son aparte.

La desconexión aquí es que los académicos generalmente desean reglas muy rígidas y fórmulas. Pero la gente del mundo real lo usa como una muleta para tratar de hacer sentido de un mundo desordenado y confuso que, por su naturaleza, evita la precisión. Esas son cosas opuestas. No puedes explicar la aleatoriedad y emoción con precisión y razón.

La gente también se siente atraída por los títulos y grados académicos porque

las finanzas no son un campo sancionado por credenciales como, por ejemplo. Entonces el  
 apariencia de un Ph.D se destaca. Y eso crea un intenso llamado a  
 la academia al hacer argumentos y justificar creencias - "Según  
 este estudio de Harvard ... "Tiene tanto peso cuando otras personas citan,  
 "Algún tipo en CNBC de una firma del mismo nombre con corbata y una so  
 Una realidad dura es que lo que a menudo más importa en finanzas nunca g  
 Premio Nobel: Humildad y margen de error.

Fondo de Colaboración 2018

---

## Página 15

### **11. La utilidad social del dinero llegando a la gasto directo de hacer crecer dinero; la riqueza es lo que no ves**

Solía estacionar autos en un hotel.  
 Esto fue a mediados de la década de 2000 en Los Ángeles,  
 cuando fluyó el dinero de bienes raíces.  
 Supuse que un cliente conduciendo un Fer-  
 Rari era rico Muchos lo fueron  
 Pero a medida que conocí a algunas de estas personas,  
 se dio cuenta de que no tuvieron tanto éxito.  
 Al menos no casi lo que asumí.  
 Muchos fueron éxitos mediocres que gastaron la mayor parte de su dinero en  
 Si ve a alguien conduciendo un automóvil de \$ 200,000, el único punto de d  
 sobre su riqueza es que tienen \$ 200,000 menos que antes  
 ellos compraron el auto  
 O están alquilando el automóvil, lo que realmente no ofrece indicios  
 cación de riqueza.

Tendemos a juzgar la riqueza por lo que vemos.  
 No podemos ver el accionar del banco de la gente  
 recuentos o declaraciones de corretaje.  
 Así que confiamos en las apariencias externas para  
 medir el éxito financiero. Carros. Casas. Vacaciones Fotos de Instagram  
 Pero esto es Estados Unidos, y una de nuestras industrias favoritas está ayuc  
 lo falsifican hasta que lo hacen.

La riqueza, de hecho, es lo que no se ve. Son los autos no comprados.  
El di-  
amonds no comprados. Las renovaciones pospuestas, la ropa olvidada y  
la mejora de primera clase declinó.  
Son activos en el banco que aún no tienen  
convertido en lo que ves

Pero no es así como pensamos en la riqueza, porque no puedes contextualiza  
ize lo que no puedes ver

La cantante Rihanna casi se arruinó luego de gastar demasiado y demandó a  
asesor financiero El consejero respondió: "¿Era realmente necesario contar  
que si gastas dinero en cosas, terminarás con las cosas  
y no el dinero? "

Puedes reírte. Pero la verdad es que sí, la gente necesita que se lo digan.  
Cuando  
la mayoría de la gente dice que quiere ser millonario, lo que realmente quier  
quiere gastar un millón de dólares ", que es literalmente lo contrario de ser u  
millonario. Esto es especialmente cierto para los jóvenes.

Un uso clave de la riqueza es usarlo para controlar su tiempo y proporcionar  
con opciones Los activos financieros en una hoja de balance ofrecen eso.  
Pero ellos  
ven a costa de mostrarle a la gente cuánta riqueza  
tener con cosas materiales.

Fondo de Colaboración 2018

---

**Página 16**

**12. Una tendencia a la acción en un campo**

**donde la primera regla de capitalización es**

## **nunca lo interrumpa innecesariamente**

Si tu fregadero se rompe, agarras una llave y lo arreglas.  
Si tu brazo se rompe, tú  
ponlo en un molde.

¿Qué haces cuando se rompe tu plan financiero?

La primera pregunta - y esto va para finanzas personales, finanzas comerci  
y planes de inversión: ¿cómo sabes cuándo está roto?

Un fregadero roto es obvio. Pero un plan de inversión roto está abierto a

pretation Tal vez simplemente está temporalmente fuera de su favor?

Tal vez eres expe-

Teniendo en cuenta la volatilidad normal?

Tal vez tuviste un montón de gastos únicos

este trimestre, pero su tasa de ahorro sigue siendo adecuada?

Es difícil de saber

Cuando es difícil distinguir entre roto y temporalmente fuera de

la tendencia es por defecto a la primera y entrar en acción. Comienzas

jugueteando con las perillas para encontrar una solución.

Esto parece ser el responsable

que hacer, porque cuando prácticamente todo lo demás en su vida es

Ken, la acción correcta es arreglarlo.

Hay momentos en que los planes de dinero deben ser reparados.

Oh, hay alguna vez.

Pero tampoco existe un plan de dinero a largo plazo que no sea sostenible

ceptible a la volatilidad.

La agitación ocasional suele ser parte de un estándar

plan.

Cuando la volatilidad está garantizada y es normal, pero a menudo se trata

thing that needs to be fixed, people take actions that ultimately just in-

terrupts the execution of a good plan. "Don't do anything," are the most

powerful words in finance. But they are both hard for individuals to

accept and hard for professionals to charge a fee for. So, we fiddle. Far

too much.

**13. Underestimating the need for room for error, not just financially but mentally and físicamente.**

Ben Graham once said, “The purpose of the margin of safety is to render the forecast unnecessary.”

There is so much wisdom in this quote. But the most common response, even if subconsciously, is, “Thanks Ben. But I'm good at forecasting.”

Fondo de Colaboración 2018

---

**Página 17**

People underestimate the need for room for error in almost everything they do that involves money. Two things cause this: One is the idea that your view of the future is right, driven by the uncomfortable feeling that comes from admitting the opposite. The second is that you're therefore doing yourself economic harm by not taking actions that exploit your view of the future coming true.

But room for error is underappreciated and misunderstood. It's often viewed as a conservative hedge, used by those who don't want to take much risk or aren't confident in their views. But when used appropriately it's the opposite. Room for error lets you endure, and endurance lets you stick around long enough to let the odds of benefiting from a low-probability outcome fall in your favor. The biggest gains occur infrequently, either because they don't happen often or because they take time to compound. So the person with enough room for error in part of their strategy

to let them endure hardship in the other part of their strategy has an edge over the person who gets wiped out, game over, insert more tokens, when they're wrong.

There are also multiple sides to room for error. Can you survive your assets declining by 30%? On a spreadsheet, maybe yes -- in terms of actually paying your bills and staying cash-flow positive. But what about mentally? It is easy to underestimate what a 30% decline does to your psyche. Your confidence may become shot at the very moment opportunity is at its highest. You -- or your spouse -- may decide it's time for a new plan, or new career. I know several investors who quit after losses because they were exhausted. Physically exhausted. Spreadsheets can model the historic frequency of big declines. But they cannot model the feeling of coming home, looking at your kids, and wondering if you've made a huge mistake that will impact their lives.

**14. A tendency to be influenced by the actions  
of other people who are playing a different  
financial game than you are.**

Cisco stock went up three-fold in 1999. Why? Probably not because people actually thought the company was worth \$600 billion. Burton Malkiel once pointed out that Cisco's implied growth rate at that valuation meant it would become larger than the entire US economy within 20 years.

Its stock price was going up because short-term traders thought it would keep going up. And they were right, for a long time.

---

**Página 18**

That was the game they were playing -- “this stock is trading for \$60 and I think it'll be worth \$65 before tomorrow.”

But if you were a long-term investor in 1999, \$60 was the only price available to buy. So you may have looked around and said to yourself, “Wow, maybe others know something I don't.” And you went along with eso. You even felt smart about it. But then the traders stopped playing their game, and you -- and your game -- was annihilated.

What you don't realize is that the traders moving the marginal price are playing a totally different game than you are. And if you start taking cues from people playing a different game than you are, you are bound to be fooled and eventually become lost, since different games have different rules and different goals.

Few things matter more with money than understanding your own time horizon and not being persuaded by the actions and behaviors of people playing different games.

This goes beyond investing. How you save, how you spend, what your business strategy is, how you think about money, when you retire, and how you think about risk may all be influenced by the actions and behaviors of people who are playing different games than you are.

Personal finance is deeply personal, and one of the hardest parts is learning from others while realizing that their goals and actions might be miles removed from what's relevant to your own life.

**15. An attachment to financial entertain-**

**ment due to the fact that money is emotional, and emotions are revved up by argument, extreme views, flashing lights, and threats to your wellbeing.**

If the average America's blood pressure went up by 3%, my guess is a few newspapers would cover it on page 16, nothing would change, and we'd move on. But if the stock market falls 3%, well, no need to guess how we might respond. [This is from 2015](#) : “President Barack Obama has been briefed on Monday's choppy global market movement.”

Why does financial news of seemingly low importance overwhelm news that is objectively more important?

Collaborative Fund 2018

---

## **Página 19**

Because finance is entertaining in a way other things -- orthodontics, gardening, marine biology -- are not. Money has competition, rules, upsets, wins, losses, heroes, villains, teams, and fans that makes it tantalizingly close to a sporting event. But it's even an addiction level up from that, because money is like a sporting event where you're both the fan and the player, with outcomes affecting you both emotionally and directly.

Which is dangerous.

It helps, I've found, when making money decisions to constantly remind yourself that the purpose of investing is to maximize returns, not minimize boredom. Boring is perfectly fine. Boring is good. If you want to frame this as a strategy, remind yourself: opportunity lives where others aren't, and others tend to stay away from what's boring.

**16. Optimism bias in risk-taking, or “Russian Roulette should statistically work” syndrome: An over attachment to favorable odds when the downside is unacceptable in any circumstance.**

Nassim Taleb says, “You can be risk loving and yet completely averse to ruin.”

The idea is that you have to take risk to get ahead, but no risk that could wipe you out is ever worth taking. The odds are in your favor when playing Russian Roulette. But the downside is never worth the potential upside.

The odds of something can be in your favor -- real estate prices go up most years, and most years you'll get a paycheck every other week -- but if something has 95% odds of being right, then 5% odds of being wrong means you will almost certainly experience the downside at some point in your life. And if the cost of the downside is ruin, the upside the other 95% of the time likely isn't worth the risk, no matter how appealing it looks.

Collaborative Fund 2018

---

**Página 20**

Leverage is the devil here. It pushes routine risks into something capable of producing ruin. The danger is that rational optimism most of the time masks the odds of ruin some of the time in a way that lets us systematically underestimate risk. Housing prices fell 30% last decade. A few companies defaulted on their debt. This is capitalism -- it happens. Pero those with leverage had a double wipeout: Not only were they left broke, but being wiped out erased every opportunity to get back in the game at the very moment opportunity was ripe. A homeowner wiped out in 2009 had no chance of taking advantage of cheap mortgage rates in 2010. Lehman Brothers had no chance of investing in cheap debt in 2009.

My own money is barbelled. I take risks with one portion and am a terrified turtle with the other. This is not inconsistent, but the psychology of money would lead you to believe that it is. I just want to ensure I can remain standing long enough for my risks to pay off. Again, you have to survive to succeed.

A key point here is that few things in money are as valuable as options. The ability to do what you want, when you want, with who you want, and why you want, has infinite ROI.

Collaborative Fund 2018

---

**Página 21**

**17. A preference for skills in a field where  
skills don't matter if they aren't matched  
with the right behavior.**

This is where Grace and Richard come back in. There is a hierarchy of investor needs, and each topic here has to be mastered before the one above it matters:

Richard was very skilled at the top of this pyramid, but he failed the

bottom blocks, so none of it mattered. Grace mastered the bottom blocks so well that the top blocks were hardly necessary.

Collaborative Fund 2018

---

## **Página 22**

**18. Denial of inconsistencies between how you think the world should work and how the world actually works, driven by a desire to form a clean narrative of cause and effect despite the inherent complexities of everything involving money.**

Someone once described Donald Trump as “Unable to distinguish between what happened and what he thinks should have happened.” Politics aside, I think everyone does this.

There are three parts to this:

- You see a lot of information in the world.
- You can't process all of it. So you have to filter.
- You only filter in the information that meshes with the way you think

the world should work.

Since everyone wants to explain what they see and how the world works with clean narratives, inconsistencies between what we think should happen and what actually happens are buried.

An example. Higher taxes should slow economic growth -- that's a common sense narrative. But the correlation between tax rates and growth [tasas is hard to spot](#) . Entonces, si se aferra a la narrativa entre impuestos y growth, you say there must be something wrong with the data. And you may be right! But if you come across someone else pushing aside data to back up their narrative -- say, arguing that hedge funds have to generate alpha, otherwise no one would invest in them -- you spot what you consider a bias. There are a thousand other examples. Everyone just believes what they want to believe, even when the evidence shows something else. Stories over statistics.

Accepting that everything involving money is driven by illogical emotions and has more moving parts than anyone can grasp is a good start to remembering that history is the study of things happening that people didn't think would or could happen. This is especially true with money.

Collaborative Fund 2018

**19. Political beliefs driving financial decisions, influenced by economics being a misbehaved cousin of politics.**

I once attended a conference where a well known investor began his talk by saying, “You know when President Obama talks about clinging to guns and bibles? That is me, folks. And I'm going to tell you today about how his reckless policies are impacting the economy.”

I don't care what your politics are, there is no possible way you can make rational investment decisions with that kind of thinking.

But it's fairly common. Look at what happens in 2016 on this chart. los rate of GDP growth, jobs growth, stock market growth, interest rates -- go down the list -- did not materially change. Only the president did:

Years ago [I published](#) a bunch of economic performance numbers by president. And it drove people crazy, because the data often didn't mesh with how they thought it should based on their political beliefs. Soon after a journalist asked me to comment on a story detailing how, statistically, Democrats preside over stronger economies than Republicans. I said you couldn't make that argument because the sample size is way too small. Pero he pushed and pushed, and wrote a piece that made readers either cheer or sweat, depending on their beliefs.

The point is not that politics don't influence the economy. But the reason this is such a sensitive topic is because the data often surprises the heck out of people, which itself is a reason to realize that the correlation between politics and economics isn't as clear as you'd like to think it is.

Collaborative Fund 2018

---

## Página 24

**20. The three-month bubble: Extrapolating the recent past into the near future, and then overestimating the extent to which whatever you anticipate will happen in the near future will impact your future.**

News headlines in the month after 9/11 are interesting. Few entertain the idea that the attack was a one-off; the next massive terrorist attack was certain to be around the corner. "Another catastrophic terrorist attack is inevitable and only a matter of time," one defense analyst said in 2002. "A top counterterrorism official says it's 'a question of when, not if,'" wrote another headline. Beyond the anticipation that another attack was imminent

was a belief that it would affect people the same way. The Today Show ran a segment pitching parachutes for office workers to keep under their desks in case they needed to jump out of a skyscraper.

Believing that what just happened will keep happening shows up constantly in psychology. We like patterns and have short memories. The added feeling that a repeat of what just happened will keep affecting you the same way is an offshoot. And when you're dealing with money it can be a torment.

Every big financial win or loss is followed by mass expectations of more wins and losses. With it comes a level of obsession over the effects of those events repeating that can be wildly disconnected from your long-term metas. Example: The stock market falling 40% in 2008 was followed, uninterrupted for years, with forecasts of another impending plunge. Expecting what just happened to happen soon again is one thing, and an error in sí mismo. But not realizing that your long-term investing goals could remain intact, unharmed, even if we have another big plunge, is the dangerous byproduct of recency bias. "Markets tend to recover over time and make new highs" was not a popular takeaway from the financial crisis; "Markets can crash and crashes suck," was, despite the former being so much more practical than the latter.

Most of the time, something big happening doesn't increase the odds of it happening again. It's the opposite, as mean reversion is a merciless law of finance. But even when something does happen again, most of the time it doesn't -- or shouldn't -- impact your actions in the way you're tempted to think, because most extrapolations are short term while most goals are long term. A stable strategy designed to endure change is almost always superior to one that attempts to guard against whatever just happened

happening again.

Collaborative Fund 2018

---

**Página 25**

\*\*\*\*\*

If there's a common denominator in these, it's a preference for humility, adaptability, long time horizons, and skepticism of popularity around anything involving money. Which can be summed up as: Be prepared to roll with the punches.

Jiddu Krishnamurti spent his life giving spiritual talks. He became more candid as he got older. In one famous moment, he asked the audience point-blank if they wanted to know his secret.

He whispered, "You see, I don't mind what happens."

That might be the best trick when dealing with the psychology of money.

Collaborative Fund is a leading source of capital for entrepreneurs pushing the world forward.

More at [www.collaborativefund.com](http://www.collaborativefund.com)

Collaborative Fund 2018