

«Cualquiera que quiera hacerse rico debería tener una copia de este libro.» JAMES CLEAR, autor de *Hábitos atómicos*

MORGAN HOUSEL

LA PSICOLOGÍA DEL DINERO

CÓMO PIENSAN LOS RICOS

MÁS DE
2.000.000 DE
EJEMPLARES
VENDIDOS



18 CLAVES IMPERECEDERAS SOBRE RIQUEZA Y FELICIDAD

 Planeta

BIBLIOTECADOLFRIKI.SITE

Página 1

Página 2

Página 3

Página 4

Página 5

Página 6

Para

Mis padres, que me enseñan.

Gretchen, quien me guía.

Miles y Reese, quienes me inspiran.

Página 7

Página 8

Introducción: El espectáculo más grande del mundo

1. Nadie está loco

2. Suerte y riesgo

3. Nunca es suficiente

4. Complicación de confusión

5. Hacerse rico versus mantenerse rico

6. Colas, tú ganas

7. Libertad

8. La paradoja del hombre en el coche

9. La riqueza es lo que no ves

Página 9

10. Ahorre dinero

11. Razonable > Racional

12. ¡Sorpresa!

13. Espacio para el error

14. Cambiarás

15. Nada es gratis



[16. Tú y yo](#)

[17. La seducción del pesimismo](#)

[18. Cuando creerás en algo](#)

[19. Todos juntos ahora](#)

[20. Confesiones](#)

Página 10

[Posdata: Una breve historia de por qué el consumidor de EE. UU.](#)

[Piensa en la forma](#)

[Ellas hacen](#)

[Notas finales](#)

[Agradecimientos](#)

[Detalles de publicación](#)

Página 11

"Un genio es el hombre que puede hacer lo normal cuando todos los demás

a su alrededor está perdiendo la cabeza ".

-Napoleón

"El mundo está lleno de cosas obvias que nadie por casualidad jamás observa ".

-Sherlock Holmes

Página 12

Página 13

Pasé mis años universitarios trabajando como valet en un bonito hotel en Los Ángeles.

Un invitado frecuente era un ejecutivo de tecnología. Era un genio, habiendo

diseñó y patentó un componente clave en los enrutadores Wi-Fi en sus 20 años. Él tuvo

Inició y vendió varias empresas. Tuvo un gran éxito.

También tenía una relación con el dinero que describiría como una mezcla de inseguridad y

estupidez infantil.

Llevaba una pila de billetes de cien dólares de varios centímetros de grosor. Lo mostró a todos los que querían verlo y a muchos que no. Se jactaba abiertamente y en voz alta sobre su riqueza, a menudo en estado de ebriedad y siempre a propósito de nada.

Un día le entregó a uno de mis colegas varios miles de dólares en efectivo y dijo: "Ve a la joyería de la calle y tráeme unos 1.000 dólares de oro monedas".

Una hora después, con monedas de oro en la mano, el ejecutivo de tecnología y sus amigos se reunieron alrededor de un muelle con vista al Océano Pacífico. Luego procedieron a arrojar las monedas al mar, saltándolas como rocas, carcajeando mientras argumentó quién fue más lejos. Solo por diversión.

Días después hizo añicos una lámpara en el restaurante del hotel. Un gerente se lo dijo era una lámpara de \$ 500 y tendría que reemplazarla.

"¿Quieres quinientos dólares?" preguntó el ejecutivo incrédulo, mientras sacando un bloque de dinero en efectivo de su bolsillo y entregándoselo al gerente.

"Aquí tienes cinco mil dólares. Ahora sal de mi cara. Y nunca insultes Me gusta eso de nuevo".

Quizás se pregunte cuánto tiempo podría durar este comportamiento, y la respuesta fue "no largo." Años más tarde supe que se arruinó.

La premisa de este libro es que hacerlo bien con el dinero tiene algo que ver con

lo inteligente que eres y mucho que ver con tu comportamiento. Y el comportamiento es duro para enseñar, incluso a personas realmente inteligentes.

lo contrario también es cierto. La gente común sin educación financiera puede ser ricos si tienen un puñado de habilidades de comportamiento que no tienen nada que ver con medidas formales de inteligencia.

Mi entrada favorita de Wikipedia comienza: "Ronald James Read era un estadounidense filántropo, inversor, conserje y encargado de la gasolinera".

Ronald Read nació en la zona rural de Vermont. Fue la primera persona de su familia

graduarse de la escuela secundaria, lo que se hizo aún más impresionante por el hecho de que

hacía autostop al campus todos los días.

Para aquellos que conocieron a Ronald Read, no había mucho más digno de mención.

Su vida era tan discreta como parece.

Leer coches reparados en una gasolinera durante 25 años y barrer suelos en JCPenney durante

17 años. Compró una casa de dos habitaciones por \$ 12,000 a los 38 años y vivió

allí por el resto de su vida. Quedó viudo a los 50 años y nunca volvió a casarse.

Un amigo recordó que su principal afición era cortar leña.

Read murió en 2014, a los 92 años. Fue entonces cuando el humilde conserje rural hizo

titulares internacionales.

2.813.503 estadounidenses murieron en 2014. Menos de 4.000 de ellos tenían un patrimonio neto

de más de \$ 8 millones cuando fallecieron. Ronald Read fue uno de ellos.

En su testamento el ex conserje dejó \$ 2 millones a sus hijastros y más de \$ 6

millones a su hospital y biblioteca local.

Los que conocían a Read estaban desconcertados. ¿De dónde sacó todo ese dinero?

Resultó que no había ningún secreto. No hubo lotería y no

herencia. Read guardó lo poco que pudo y lo invirtió en blue chip

cepo. Luego esperó, durante décadas, mientras los pequeños ahorros se acumulaban en más de \$ 8 millones.

Eso es. De conserje a filántropo.

Unos meses antes de la muerte de Ronald Read, otro hombre llamado Richard estaba en las noticias.

Richard Fuscone era todo lo que Ronald Read no era. Un educado en Harvard

Ejecutivo de Merrill Lynch con un MBA, Fuscone tuvo una carrera tan exitosa

en finanzas que se retiró a los 40 para convertirse en filántropo. Anterior El director ejecutivo de Merrill, David Komansky, elogió el liderazgo y la inteligencia empresarial de Fuscone.

habilidades, buen juicio e integridad personal ”. ¹ Revista de negocios de Crain

una vez lo incluyó en una lista de "40 menores de 40" de empresarios exitosos².

Pero entonces, como el ejecutivo de tecnología que se salta la moneda de oro, todo se vino abajo.

A mediados de la década de 2000, Fuscone se endeudó en gran medida para expandir una superficie de 18,000 pies cuadrados.

casa en Greenwich, Connecticut que tenía 11 baños, dos ascensores, dos piscinas, siete garajes y su mantenimiento cuesta más de \$ 90,000 al mes. Luego llegó la crisis financiera de 2008.

La crisis afectó prácticamente las finanzas de todos. Aparentemente se convirtió en Fuscone

en polvo. La alta deuda y los activos ilíquidos lo dejaron en quiebra. "Actualmente no tengo

ingresos ”, supuestamente le dijo a un juez de quiebras en 2008.

Primero se embargó su casa en Palm Beach.

En 2014 fue el turno de la mansión de Greenwich.

Cinco meses antes de que Ronald Read dejara su fortuna a la caridad, Richard

La casa de Fuscone, donde los invitados recordaron la "emoción de cenar y bailar encima de una cubierta transparente en la piscina cubierta de la casa"— fue vendido en una subasta de ejecución hipotecaria por un 75% menos de lo que calculaba una compañía de seguros valió la pena.³ Ronald Read fue paciente; Richard Fuscone era codicioso. Eso es todo lo que se necesitó para eclipsar la enorme brecha de educación y experiencia entre los dos. La lección aquí es no ser más como Ronald y menos como Richard, aunque ese no es un mal consejo.

Lo fascinante de estas historias es lo únicas que son para las finanzas. ¿En qué otra industria alguien sin título universitario, sin capacitación, sin antecedentes, sin experiencia formal y sin conexiones superan enormemente alguien con la mejor educación, la mejor formación y las mejores conexiones? Lucho por pensar en alguno. Es imposible pensar en una historia sobre Ronald Read interpretando un corazón trasplante mejor que un cirujano formado en Harvard. O diseñando un rascacielos superior a los arquitectos mejor capacitados. Nunca habrá una historia de un conserje superando a los mejores ingenieros nucleares del mundo. Pero estas historias ocurren al invertir. El hecho de que Ronald Read pueda coexistir con Richard Fuscone tiene dos explicaciones. Uno, los resultados financieros son impulsados por la suerte, independientemente de inteligencia y esfuerzo. Eso es cierto hasta cierto punto, y este libro discutirá

con más detalle. O dos (y creo que es más común) que el éxito financiero no es una ciencia dura. Es una habilidad blanda, donde la forma en que te comportas es más importante de lo que sabes.

A esta habilidad blanda la llamo la psicología del dinero. El objetivo de este libro es utilizar

historias cortas para convencerte de que las habilidades blandas son más importantes que las

aspecto técnico del dinero. Haré esto de una manera que ayude a todos, desde

Lea a Fuscone ya todos los demás: tome mejores decisiones financieras. Me he dado cuenta de que estas habilidades blandas son muy subestimadas.

Las finanzas se enseñan de manera abrumadora como un campo basado en las matemáticas, donde se colocan los datos

en una fórmula y la fórmula le dice qué hacer, y se asume que simplemente irás a hacerlo.

Esto es cierto en las finanzas personales, donde se le dice que tenga un período de seis meses.

Fondo de emergencia y ahorre el 10% de su salario.

Es cierto en la inversión, donde conocemos las correlaciones históricas exactas

entre tipos de interés y valoraciones.

Y es cierto en las finanzas corporativas, donde los directores financieros pueden medir el costo preciso de capital.

No es que ninguna de estas cosas sea mala o incorrecta. Es que saber que hacer

do no le dice nada sobre lo que sucede en su cabeza cuando intenta hacerlo.

Hay dos temas que impactan a todos, tanto si te interesan como si no: salud y dinero.

La industria del cuidado de la salud es un triunfo de la ciencia moderna, con una vida creciente

expectativa en todo el mundo. Los descubrimientos científicos han reemplazado a los antiguos médicos.

ideas sobre cómo funciona el cuerpo humano, y prácticamente todo el mundo está más sano

por eso.

La industria del dinero (inversiones, finanzas personales, planificación empresarial) está

otra historia.

Finanzas ha recogido a las mentes más inteligentes procedentes de las mejores universidades en

las dos últimas décadas. Ingeniería financiera fue la especialidad más popular en

Escuela de Ingeniería de Princeton hace una década. ¿Hay alguna evidencia de que tenga

nos hizo mejores inversores?

No he visto ninguno.

A través de ensayo y error colectivos a lo largo de los años, aprendimos cómo convertirnos

mejores agricultores, fontaneros calificados y químicos avanzados. Pero tiene juicio y

¿El error nos enseñó a mejorar nuestras finanzas personales? Somos menos

Probablemente nos enterremos en deudas? ¿Es más probable que ahorre para un día lluvioso? Preparar

para la jubilación? Tener puntos de vista realistas sobre lo que hace y lo que no hace el dinero,

a nuestra felicidad?

No he visto pruebas convincentes.

La mayor parte de la razón, creo, es que pensamos y nos enseñan dinero en formas que se parecen demasiado a la física (con reglas y leyes) y no

bastante como psicología (con emociones y matices).

Y eso, para mí, es tan fascinante como importante.

El dinero está en todas partes, nos afecta a todos y nos confunde a la mayoría. Todos

lo piensa de manera un poco diferente. Ofrece lecciones sobre cosas que se aplican a muchas áreas de la vida, como el riesgo, la confianza y la felicidad. Pocos temas ofrecen una lupa más poderosa que ayuda a explicar por qué las personas se comportan como forma en que lo hacen que el dinero. Es uno de los mejores espectáculos de la Tierra.

Mi propia apreciación de la psicología del dinero está determinada por más de un década de escribir sobre el tema. Empecé a escribir sobre finanzas a principios de 2008.

Fue el comienzo de una crisis financiera y la peor recesión en 80 años. Para escribir sobre lo que estaba sucediendo, quería averiguar qué era sucediendo. Pero lo primero que aprendí después de la crisis financiera fue que no

uno podría explicar con precisión lo que sucedió, o por qué sucedió, y mucho menos

qué se debe hacer al respecto. Por cada buena explicación había una refutación igualmente convincente.

Los ingenieros pueden determinar la causa del colapso de un puente porque hay

acuerdo de que si se aplica una cierta cantidad de fuerza en un área determinada,

el área se romperá. La física no es controvertida. Está guiado por leyes. Las finanzas son

diferente. Está guiado por el comportamiento de las personas. Y cómo me comporto podría hacer

tiene sentido para mí, pero te parece una locura.

Cuanto más estudiaba y escribía sobre la crisis financiera, más me di cuenta

que podrías entenderlo mejor a través de los lentes de la psicología y historia, no finanzas.

Para comprender por qué las personas se hunden en deudas, no es necesario estudiar el interés.

tarifas; necesitas estudiar la historia de la codicia, la inseguridad y el optimismo. Llegar

por qué los inversores se agotan en la parte inferior de un mercado bajista que no es necesario estudiar las matemáticas de los rendimientos futuros esperados; necesitas pensar en la agonía de mirando a su familia y preguntándose si sus inversiones están poniendo en peligro sus futuro.

Me encanta la observación de Voltaire de que “La historia nunca se repite; hombre siempre

lo hace." Se aplica muy bien a cómo nos comportamos con el dinero. En 2018, escribí un informe en el que describía 20 de los defectos, sesgos y Las causas del mal comportamiento que he visto afectan a las personas cuando se trata de dinero. Eso se llamaba La psicología del dinero, y más de un millón de personas han leído eso. Este libro es una inmersión más profunda en el tema. Algunos breves pasajes del informe aparece inalterado en este libro. Lo que tienes en la mano son 20 capítulos, cada uno de los cuales describe lo que considero el las características más importantes y, a menudo, contradictorias de la psicología del dinero. Los capítulos giran en torno a un tema común, pero existen por sí mismos. y se puede leer de forma independiente. No es un libro extenso. Eres bienvenido. La mayoría de los lectores no terminan los libros. comienzan porque la mayoría de los temas individuales no requieren 300 páginas de explicación. Prefiero hacer 20 puntos cortos que termines que uno largo al que renuncies. Continuamos.

Déjame contarte un problema. Podría hacerte sentir mejor sobre lo que haces con tu dinero, y juzgas menos lo que hacen otras personas con los de ellos.

La gente hace locuras con el dinero. Pero nadie está loco.

Aquí está la cuestión: personas de diferentes generaciones, criadas por diferentes

padres que obtuvieron diferentes ingresos y tenían diferentes valores, en diferentes

partes del mundo, nacidos en diferentes economías, experimentando diferentes trabajos

mercados con diferentes incentivos y diferentes grados de suerte, aprenda muy

diferentes lecciones.

Todos tienen su propia experiencia única sobre cómo funciona el mundo. Y

lo que ha experimentado es más convincente que lo que aprende en segundo lugar.

Así que todos nosotros, tú, yo, todos, pasamos por la vida anclados a un conjunto de

puntos de vista sobre cómo funciona el dinero que varían enormemente de una persona a otra. Qué

te parece una locura, podría tener sentido para mí.

La persona que creció en la pobreza piensa en el riesgo y la recompensa de maneras que

hijo de un rico banquero no puede imaginar si lo intentó.

La persona que creció cuando la inflación era alta experimentó algo que persona que creció con precios estables nunca tuvo que hacerlo.

El corredor de bolsa que perdió todo durante la Gran Depresión

Experimentó algo que el trabajador de tecnología disfrutaba de la gloria de finales de la década de 1990

no puedo imaginar.

El australiano que no ha visto una recesión en 30 años ha experimentado algo que ningún estadounidense ha tenido jamás.

Incesantemente. La lista de experiencias es interminable. Sabes cosas sobre el dinero que yo no, y viceversa. Tu vas por la vida con creencias, metas y pronósticos diferentes a los míos. Eso no es porque uno de nosotros es más inteligente que el otro o tiene mejor información. Es porque tenemos tenía vidas diferentes moldeadas por experiencias diferentes e igualmente persuasivas.

Sus experiencias personales con el dinero representan tal vez el 0,00000001% de lo que pasó en el mundo, pero tal vez el 80% de cómo piensas que el mundo obras. Así que personas igualmente inteligentes pueden estar en desacuerdo sobre cómo y por qué las recesiones suceda, cómo debe invertir su dinero, qué debe priorizar, cómo mucho riesgo que debe tomar, y así sucesivamente. En su libro sobre la América de 1930, Frederick Lewis Allen escribió que el Gran La depresión "marcó internamente a millones de estadounidenses durante el resto de su vida. vive." Pero hubo una variedad de experiencias. Veinticinco años después, como él se postulaba para presidente, un periodista le preguntó a John F. recordado de la Depresión. El comentó: No tengo conocimiento de primera mano de la Depresión. Mi familia tenía uno de los grandes fortunas del mundo y valía más que nunca. Tuvimos casas más grandes, más sirvientes, viajamos más. Sobre la única cosa que yo Vi directamente fue cuando mi padre contrató a algunos jardineros adicionales solo para darles un trabajo para que pudieran comer. Realmente no supe sobre la Depresión hasta que leí sobre ello en Harvard.

Este fue un punto importante en las elecciones de 1960. ¿Cómo, pensó la gente, podría alguien que no comprende la mayor historia económica del último ¿Se pondrá generación a cargo de la economía? Fue, en muchos sentidos, superado solo por la experiencia de JFK en la Segunda Guerra Mundial. Ese fue el otro mas experiencia emocional generalizada de la generación anterior, y algo su principal oponente, Hubert Humphrey, no lo hizo. El desafío para nosotros es que ninguna cantidad de estudio o de mente abierta puede recrear genuinamente el poder del miedo y la incertidumbre. Puedo leer sobre lo que fue perderlo todo durante el Gran Depresión. Pero no tengo las cicatrices emocionales de aquellos que en realidad lo experimentó. Y la persona que lo vivió no puede entender por qué alguien como yo podría parecer complaciente con cosas como poseer cepo. Vemos el mundo a través de una lente diferente.

Las hojas de cálculo pueden modelar la frecuencia histórica de las grandes caídas del mercado de valores. Pero no pueden modelar la sensación de volver a casa, mirar a sus hijos y preguntándose si ha cometido un error que afectará sus vidas. Estudiando la historia te hace sentir que entiendes algo. Pero hasta que hayas vivido a través de él y personalmente sintió sus consecuencias, es posible que no lo entienda lo suficiente para cambiar su comportamiento. Todos pensamos que sabemos cómo funciona el mundo. Pero todos solo hemos experimentado una pequeña astilla. Como dice el inversor Michael Batnick, "hay que aprender algunas lecciones antes de que se puedan entender ". Todos somos víctimas, de diferentes formas, de esa verdad.

En 2006, los economistas Ulrike Malmendier y Stefan Nagel del National
La Oficina de Investigaciones Económicas investigó los 50 años de la
Encuesta de
Finanzas del consumidor: un análisis detallado de lo que hacen los
estadounidenses con sus
dinero.

En teoría, las personas deberían tomar decisiones de inversión basadas en
sus objetivos y
las características de las opciones de inversión a su disposición en ese
momento.

Pero eso no es lo que hace la gente.

Los economistas descubrieron que las decisiones de inversión de por
vida de las personas
anclados a las experiencias que esos inversionistas tuvieron en su propia
generación—
especialmente experiencias tempranas en su vida adulta.

Si creció cuando la inflación era alta, invirtió menos de su dinero en
bonos más tarde en la vida en comparación con aquellos que crecieron
cuando la inflación era baja. Si
usted creció cuando el mercado de valores era fuerte, invirtió
más de su dinero en acciones más adelante en la vida en comparación
con los que crecieron
cuando las existencias eran débiles.

Los economistas escribieron: "Nuestros hallazgos sugieren que los
inversores individuales '

la voluntad de asumir riesgos depende de la historia personal ".
Ni inteligencia, ni educación, ni sofisticación. Solo la tonta suerte de
cuando
y donde naciste.

El Financial Times entrevistó a Bill Gross, el famoso administrador de
bonos, en
2019. "Gross admite que probablemente no estaría donde está hoy si
había nacido una década antes o después ", decía el artículo. La carrera
de Gross

coincidió casi a la perfección con un colapso generacional de las tasas de interés que dio a los precios de los bonos un viento de cola. Ese tipo de cosas no solo afecta al oportunidades con las que te encuentras; afecta lo que piensas sobre esos oportunidades cuando se te presentan. Para Gross, los bonos eran riqueza máquinas generadoras. A la generación de su padre, que creció con y soportaron una inflación más alta, podrían verse como incineradores de riqueza.

Las diferencias en la forma en que las personas han experimentado el dinero no son pequeñas, incluso entre los que podría pensar que son bastante similares.

Toma acciones. Si nació en 1970, el S&P 500 aumentó casi 10-pliegue, ajustado por inflación, durante la adolescencia y los 20 años. Eso es una increíble

regreso. Si nació en 1950, el mercado literalmente no llegó a ninguna parte en su

adolescentes y 20 años ajustados por inflación. Dos grupos de personas, separados por

posibilidad de su año de nacimiento, ir por la vida con una visión completamente diferente sobre

cómo funciona el mercado de valores:

Página 26

Página 27

O inflación. Si nació en los Estados Unidos de la década de 1960, la inflación durante su adolescencia

y 20: sus años jóvenes e impresionables cuando está desarrollando una base

de conocimiento sobre cómo funciona la economía, hizo subir los precios más de

triple. Eso es mucho. Recuerda las líneas de gas y los cheques de pago que

estirado notablemente menos lejos que los anteriores. Pero si nacieras en 1990, la inflación ha sido tan baja durante toda su vida que probablemente nunca

cruzó por tu mente.

Página 28

Página 29

El desempleo nacional de Estados Unidos en noviembre de 2009 era de alrededor del 10%.

Pero la tasa de desempleo de los hombres afroamericanos de 16 a 19 años sin

un diploma de escuela secundaria fue del 49%. Para mujeres caucásicas mayores de 45 años con

título universitario, fue del 4%.

Los mercados bursátiles locales en Alemania y Japón fueron eliminados durante World

Segunda Guerra. Regiones enteras fueron bombardeadas. Al final de la guerra granjas alemanas

sólo produjo suficientes alimentos para proporcionar a los ciudadanos del país 1.000

calorías al día. Compare eso con los EE. UU., Donde el mercado de valores más de

se duplicó desde 1941 hasta finales de 1945, y la economía fue la más fuerte que había sido en casi dos décadas.

Nadie debe esperar que los miembros de estos grupos pasen por el resto de sus

vive pensando lo mismo sobre la inflación. O el mercado de valores. O desempleo. O dinero en general.

Nadie debe esperar que respondan a la información financiera de la misma manera.

Nadie debe asumir que están influenciados por los mismos incentivos.

Nadie debe esperar que confíen en las mismas fuentes de asesoramiento.

Nadie debe esperar que se pongan de acuerdo sobre lo que importa, lo que vale la pena, lo que

es probable que suceda a continuación y cuál es el mejor camino a seguir.

Su visión del dinero se formó en diferentes mundos. Y cuando ese es el caso, una opinión sobre el dinero que un grupo de personas piensa que es indignante puede

tiene perfecto sentido para otro.
Hace unos años, The New York Times hizo un reportaje sobre las condiciones laborales de Foxconn, el gran fabricante de productos electrónicos de Taiwán. Las condiciones a menudo son atroces. Los lectores estaban molestos con razón. Pero una respuesta fascinante a la historia vino del sobrino de un trabajador chino, que escribió en el sección de comentarios:
Mi tía trabajó varios años en lo que los estadounidenses llaman "talleres de explotación". Era

trabajo duro. Horas largas, salario "pequeño", condiciones de trabajo "malas". Vos si
¿Sabes lo que hacía mi tía antes de trabajar en una de estas fábricas? Ella estaba una prostituta.
La idea de trabajar en una "tienda de ropa" en comparación con ese antiguo estilo de vida es una mejora, en mi opinión. Yo se que mi tia preferiria ser "Explotado" por un malvado jefe capitalista por un par de dólares que ella cuerpo ser explotado por varios hombres por centavos.
Por eso me molesta el pensamiento de muchos estadounidenses. No tenemos el mismas oportunidades que Occidente. Nuestra infraestructura gubernamental es diferente.
El país es diferente. Sí, la fábrica es un trabajo duro. ¿Podría ser mejor? Sí, pero solo cuando se compara con los trabajos estadounidenses.
No sé qué hacer con esto. Una parte de mí quiere discutir ferozmente. Parte de me quiere entender. Pero sobre todo es un ejemplo de lo diferente experiencias pueden llevar a visiones muy diferentes dentro de los temas que un lado intuitivamente piensa que debe ser en blanco y negro.

Cada decisión que la gente toma con dinero se justifica tomando la información que tienen en este momento y lo conectan a su modelo mental único de cómo funciona el mundo. Esas personas pueden estar mal informadas. Pueden tener información incompleta. Pueden ser malos en matemáticas. Pueden ser persuadidos por un marketing podrido. Ellos no puede tener idea de lo que están haciendo. Pueden juzgar mal las consecuencias de sus acciones. Oh, ¿podrán alguna vez? Pero cada decisión financiera que toma una persona tiene sentido para ella en ese momento y marca las casillas que deben marcar. Se dicen a sí mismos un historia sobre lo que están haciendo y por qué lo hacen, y esa historia tiene sido moldeado por sus propias experiencias únicas. Tome un ejemplo simple: boletos de lotería. Los estadounidenses gastan más en ellos que en películas, videojuegos, música, deportes.

eventos y libros combinados. ¿Y quién los compra? Mayormente gente pobre. Los hogares con ingresos más bajos en los EE. UU. Gastan en promedio \$ 412 al año en boletos de lotería, cuatro veces la cantidad de aquellos en los grupos de ingresos más altos. El cuarenta por ciento de los estadounidenses no pueden aportar \$ 400 en caso de emergencia. Es decir: Aquellos que compran \$ 400 en boletos de lotería son, en general, las mismas personas que dicen que no pudieron conseguir \$ 400 en caso de emergencia. Están volcando sus redes de seguridad en algo con un valor de uno en millones. posibilidad de tener éxito.

Eso parece una locura para mí. Probablemente también te parezca una locura. Pero no estoy en el grupo de ingresos más bajos. Probablemente tú tampoco. Así que es difícil para muchos para captar intuitivamente el razonamiento subconsciente de la lotería de bajos ingresos compradores de entradas. Pero colar un poco, y puedes imaginarlo haciendo algo como esto: Vivimos de cheque a cheque y el ahorro parece fuera de nuestro alcance. Nuestras perspectivas porque los salarios mucho más altos parecen fuera de su alcance. No podemos permitirnos unas buenas vacaciones automóviles nuevos, seguro médico o viviendas en vecindarios seguros. No podemos poner nuestro niños a través de la universidad sin deudas abrumadoras. Gran parte de las cosas que la gente que leen libros de finanzas tienen ahora, o tienen buenas posibilidades de obtener, nosotros no. Comprar un boleto de lotería es el único momento en nuestras vidas en el que podemos tener un sueño tangible de obtener las cosas buenas que ya tienes y tomar por otorgado. Estamos pagando por un sueño y es posible que no lo entiendas porque ya estás viviendo un sueño. Por eso compramos más entradas que tú. No tiene por qué estar de acuerdo con este razonamiento. Comprar boletos de lotería cuando estás quebrado sigue siendo una mala idea. Pero puedo entender por qué la venta de boletos de lotería persistir. Y esa idea: "Lo que estás haciendo parece una locura, pero entiendo por qué lo está haciendo." - descubre la raíz de muchas de nuestras decisiones financieras.

Pocas personas toman decisiones financieras únicamente con una hoja de cálculo. Ellos hacen

en la mesa de la cena o en una reunión de empresa. Lugares donde personal historia, su propia visión única del mundo, ego, orgullo, marketing y extraños los incentivos se mezclan en una narrativa que funciona para usted. Otro punto importante que ayuda a explicar por qué las decisiones de dinero son tan difícil, y por qué hay tanta mala conducta, es reconocer cuán nuevo este el tema es.

El dinero existe desde hace mucho tiempo. El rey Alyattes de Lydia, ahora parte de

Se cree que Turquía creó la primera moneda oficial en el año 600 a.

C. Pero

la base moderna de las decisiones monetarias (ahorro e inversión) se basa en torno a conceptos que son prácticamente bebés.

Retírate. A finales de 2018, había 27 billones de dólares en jubilación en EE. UU.

cuentas, lo que lo convierte en el principal impulsor del ahorro y decisiones de inversión.

Pero todo el concepto de tener derecho a la jubilación es, como mucho, dos

generaciones de edad.

Antes de la Segunda Guerra Mundial, la mayoría de los estadounidenses trabajaban hasta morir. Eso fue el

expectativa y realidad. La tasa de participación en la fuerza laboral de los hombres de 65 años

y más estaba por encima del 50% hasta la década de 1940:

Página 33

Página 34

El Seguro Social tenía como objetivo cambiar esto. Pero sus beneficios iniciales no fueron nada

cerca de una pensión adecuada. Cuando Ida May Fuller cobró el primer Social

Cheque de seguridad en 1940, fue por \$ 22.54, o \$ 416 ajustados por inflación. Eso

No fue hasta la década de 1980 que el cheque promedio del Seguro Social para jubilados excedió los \$ 1,000 mensuales ajustados por inflación. Más de una cuarta parte de La Oficina del Censo clasificó a los estadounidenses mayores de 65 años como residentes en pobreza hasta finales de la década de 1960. Existe una creencia generalizada en la línea de que "todo el mundo solía tener un pensiones privadas." Pero esto es tremendamente exagerado. El beneficio del empleado Research Institute explica: "Sólo una cuarta parte de las personas de 65 años o más habían ingresos por pensiones en 1975 ". Entre esa minoría afortunada, solo el 15% de los ingresos del hogar procedían de una pensión. *The New York Times* escribió en 1955 sobre el creciente deseo, pero continuó incapacidad, retirarse: "Para reformular un viejo dicho: todo el mundo habla de jubilación, pero aparentemente muy pocos hacen algo al respecto ".⁶ No fue hasta la década de 1980 que la idea de que todos merecen, y deberían tener, se apoderó de una jubilación digna. Y la manera de ser digno la jubilación desde entonces ha sido una expectativa de que todos ahorrarán y invertir su propio dinero. Permítanme reiterar lo nueva que es esta idea: el 401 (k): los ahorros de la red troncal vehículo de jubilación estadounidense, no existió hasta 1978. La Roth IRA fue no nació hasta 1998. Si fuera una persona, apenas tendría la edad suficiente para beber. No debería sorprender a nadie que muchos de nosotros seamos malos ahorrando e invirtiendo para Jubilación. No estamos locos. Todos somos novatos.

Lo mismo ocurre con la universidad. La proporción de estadounidenses mayores de 25 años con una licenciatura grado ha pasado de menos de 1 de cada 20 en 1940 a 1 de cada 4 en 2015.⁷ El

La matrícula universitaria promedio durante ese tiempo aumentó más de cuatro veces ajustada por inflación.⁸ Algo tan grande e importante que golpea a la sociedad tan rápido explica por qué, por ejemplo, tanta gente ha tomado malas decisiones con los estudiantes

préstamos en los últimos 20 años. No hay décadas de experiencia acumulada

incluso para intentar aprender. Lo estamos improvisando.

Lo mismo ocurre con los fondos indexados, que tienen menos de 50 años. Y fondos de cobertura,

que no despegó hasta los últimos 25 años. Incluso el uso generalizado de la deuda del consumidor (hipotecas, tarjetas de crédito y préstamos para automóviles) no despegó hasta

después de la Segunda Guerra Mundial, cuando el GI Bill facilitó las cosas para millones de estadounidenses pedir prestado.

Los perros fueron domesticados hace 10.000 años y todavía conservan algunos comportamientos de

sus ancestros salvajes. Sin embargo, aquí estamos, con entre 20 y 50 años de

experiencia en el sistema financiero moderno, esperando estar perfectamente aclimatado.

Para un tema que está tan influenciado por la emoción frente a los hechos, esto es un problema.

Y ayuda a explicar por qué no siempre hacemos lo que se supone que debemos hacer

dinero.

Todos hacemos locuras con el dinero, porque todos somos relativamente nuevos en esto.

juego y lo que a ti te parece una locura podría tener sentido para mí. Pero nadie es loco: todos tomamos decisiones basadas en nuestras propias experiencias únicas que parece tener sentido para nosotros en un momento dado. Ahora permítanme contarles una historia sobre cómo Bill Gates se hizo rico.

Página 36

Página 37

Página 38

La suerte y el riesgo son hermanos. Ambos son la realidad de que todos los resultados de la vida está guiado por fuerzas distintas del esfuerzo individual. El profesor de la Universidad de Nueva York, Scott Galloway, tiene una idea relacionada que es muy importante para recuerde al juzgar el éxito, tanto el suyo como el de los demás: "Nada es tan bueno o tan malo como parece ". Bill Gates fue a una de las únicas escuelas secundarias del mundo que tenía un ordenador. La historia de cómo Lakeside School, en las afueras de Seattle, incluso consiguió una computadora es notable. Bill Dougall era un piloto de la Armada de la Segunda Guerra Mundial que se convirtió en matemática de secundaria y profesor de ciencias. "Él creía que el estudio de libros no era suficiente sin real-experiencia mundial. También se dio cuenta de que necesitaríamos saber algo sobre computadoras cuando llegamos a la universidad ", recordó el fallecido cofundador de Microsoft, Paul Allen.

En 1968, Dougall solicitó al Club de Madres de Lakeside School que utilizara el ingresos de su venta anual de artículos usados, alrededor de \$ 3,000, para arrendar un teletipo Computadora modelo 30 conectada a la terminal del mainframe de General Electric para tiempo compartido en la computadora. "La idea de compartir el tiempo solo se inventó en 1965 ", dijo Gates más tarde. "Alguien era bastante progresista". La mayoría Las escuelas universitarias de posgrado no tenían una computadora ni avanzado como Bill Gates tuvo acceso en octavo grado. Y no pudo conseguir suficiente. Gates tenía 13 años en 1968 cuando conoció a su compañero Paul Allen. Allen fue también obsesionado con la computadora de la escuela, y los dos se llevaron bien. La computadora de Lakeside no formaba parte de su plan de estudios general. Era un programa de estudio independiente. Bill y Paul podrían jugar con la cosa en su tiempo libre, dejando volar su creatividad, después de la escuela, hasta altas horas de la noche,

en los fines de semana. Rápidamente se convirtieron en expertos en informática. Durante una de sus sesiones nocturnas, Allen recordó que Gates le mostró un La revista Fortune y diciendo: "¿Cómo crees que es administrar una revista Fortune? 500 empresa? " Allen dijo que no tenía idea. "Tal vez tengamos el nuestro empresa de informática algún día ", dijo Gates. Microsoft ahora vale más que un billón de dólares.

Un poco de matemáticas rápidas.

En 1968 había aproximadamente 303 millones de personas en edad de escuela secundaria en el mundo, según la ONU.

Aproximadamente 18 millones de ellos vivían en los Estados Unidos.

Aproximadamente 270.000 de ellos vivían en el estado de Washington.

Un poco más de 100.000 de ellos vivían en el área de Seattle.

Y solo unos 300 de ellos asistieron a Lakeside School.

Empiece con 303 millones y termine con 300.

Uno de cada millón de estudiantes en edad de escuela secundaria asistió a la escuela secundaria que había

la combinación de dinero en efectivo y previsión para comprar una computadora. Bill Gates sucedió ser uno de ellos.

Gates no se avergüenza de lo que esto significa. "Si no hubiera habido Lakeside,

no habría sido Microsoft ", dijo a la clase que se graduó de la escuela en 2005.

Gates es asombrosamente inteligente, incluso más trabajador, y cuando era adolescente tuvo una

visión para las computadoras que incluso la mayoría de los ejecutivos informáticos experimentados no pudieron

sujetar. También tenía una ventaja de uno en un millón al ir a la escuela en

Lakeside.

Ahora déjame contarte sobre el amigo de Gates, Kent

Evans. Experimentó un

dosis igualmente poderosa del hermano cercano de la suerte, el riesgo.

Bill Gates y Paul Allen se convirtieron en nombres familiares gracias a Microsoft

éxito. Pero en Lakeside había un tercer miembro de esta pandilla de altos prodigios informáticos de la escuela.

Kent Evans y Bill Gates se hicieron mejores amigos en octavo grado. Evans fue,

por cuenta del propio Gates, el mejor alumno de la clase.

Los dos hablaron "por teléfono cantidades ridículas", recuerda Gates en el documental Inside Bill's Brain. "Todavía sé el número de teléfono de Kent", dijo dice. "525-7851".

Evans era tan hábil con las computadoras como Gates y Allen. Junto al lago una vez luchó para armar manualmente el horario de clases de la escuela, un laberinto de complejidad para que cientos de estudiantes reciban las clases que necesitan en momentos que no entre en conflicto con otros cursos. La escuela encargó a Bill y Kent: niños, por cualquier medida, para construir un programa de computadora para resolver el problema. Eso trabajó.

Y a diferencia de Paul Allen, Kent compartía la mente empresarial de Bill y sus interminables ambición. "Kent siempre tuvo el maletín grande, como el maletín de un abogado", Recuerda Gates. "Siempre estábamos planeando lo que haríamos cinco o cinco seis años en el futuro. ¿Deberíamos convertirnos en directores ejecutivos? ¿Qué tipo de impacto podría ¿tu tienes? ¿Deberíamos ser generales? ¿Deberíamos ser embajadores? Fuera lo que fuese, Bill y Kent sabían que lo harían juntos. Después de recordar su amistad con Kent, Gates se apaga. "Habríamos seguido trabajando juntos. Estoy seguro de que hubiéramos ido a la universidad juntos ". Kent podría haber sido socio fundador de Microsoft con Gates y Allen.

Pero nunca sucedería. Kent murió en un accidente de montañismo antes de graduado de secundaria. Cada año hay alrededor de tres docenas de muertes por montañismo en los Estados Unidos.

Estados.⁹ Las probabilidades de ser asesinado en una montaña en la escuela secundaria son aproximadamente uno en un millón.

Bill Gates experimentó una suerte entre un millón al terminar en Lakeside. Kent

Evans experimentó un riesgo entre un millón al no llegar nunca a terminar lo que

y Gates se propuso lograrlo. La misma fuerza, la misma magnitud, trabajando

en direcciones opuestas.

La suerte y el riesgo son la realidad de que cada resultado en la vida está guiado por

fuerzas distintas del esfuerzo individual. Son tan similares que no puedes creer

en uno sin respetar igualmente al otro. Ambos ocurren porque el

El mundo es demasiado complejo para permitir que el 100% de tus acciones dicten el 100% de tus

resultados. Están impulsados por lo mismo: eres una persona en un juego con otras siete mil millones de personas e infinitas piezas móviles. Lo accidental

El impacto de acciones fuera de su control puede ser más consecuente que el

los que tomas conscientemente.

Pero ambos son tan difíciles de medir y de aceptar, que con demasiada frecuencia van

pasado por alto. Por cada Bill Gates hay un Kent Evans que era tan hábil y motivado, pero terminó en el otro lado de la ruleta de la vida.

Si das suerte y arriesgas su debido respeto, te das cuenta de que al juzgar

El éxito financiero de las personas, tanto el suyo como el de los demás, nunca es tan bueno o

tan malo como parece.

Hace años le pregunté al economista Robert Shiller, que ganó el Premio Nobel en

economía, "¿Qué desea saber sobre la inversión que no podamos ¿saber?"

“El papel exacto de la suerte en los resultados exitosos”, respondió. Me encanta esa respuesta, porque nadie piensa en realidad que la suerte no juega un papel en éxito financiero. Pero como es difícil cuantificar la suerte y es de mala educación sugerir El éxito de las personas se debe a ello, la postura predeterminada a menudo es ignorar implícitamente la suerte como factor de éxito. Si digo: “Hay mil millones de inversores en el mundo. Por pura casualidad, ¿Esperas que 10 de ellos se conviertan en multimillonarios predominantemente sin suerte? ” Tú

respondería: "Por supuesto". Pero luego, si le pido que nombre a esos inversores, su rostro, es probable que retroceda. Al juzgar a los demás, atribuir el éxito a la suerte te hace parecer celoso y es decir, incluso si sabemos que existe. Y al juzgarte, atribuirte el éxito de la suerte puede ser demasiado desmoralizador para aceptarlo. El economista Bhashkar Mazumder ha demostrado que los ingresos entre hermanos son más correlacionado que la altura o el peso. Si eres rico y alto, tu hermano es es más probable que también sea rico que alto. Creo que la mayoría de nosotros sabemos intuitivamente esto es cierto: la calidad de su educación y las puertas que se le abren son fuertemente vinculado al estatus socioeconómico de sus padres. Pero encuentrame dos ricos hermanos y les mostraré dos hombres que no creen que los hallazgos de este estudio aplicarles. Fracaso, que puede ser cualquier cosa, desde la quiebra hasta no cumplir con un objetivo — es igualmente abusado. ¿Las empresas fallidas no se esforzaron lo suficiente? Fueron malas inversiones no pensadas

a través de lo suficientemente bien? ¿Las carreras descarriadas se deben a la pereza? A veces sí.

Por supuesto.

¿Pero cuanto? Es tan difícil de saber. Todo lo que vale la pena perseguir tiene menos de

100% de probabilidades de tener éxito, y el riesgo es justo lo que sucede cuando terminas en

el lado desafortunado de esa ecuación. Al igual que con la suerte, la historia se pone demasiado

difícil, demasiado complicado, demasiado complejo si tratamos de distinguir cuánto de un resultado

fue una decisión consciente versus un riesgo.

Digamos que compro una acción y cinco años después no ha ido a ninguna parte. Es posible que yo

tomó una mala decisión comprándolo en primer lugar. También es posible que yo

tomé una buena decisión que tenía un 80% de posibilidades de ganar dinero, y simplemente

pasó a terminar del lado del desafortunado 20%. Cómo puedo saber

¿cual es cual? ¿Cometí un error o simplemente experimenté la realidad de

¿riesgo?

Es posible medir estadísticamente si algunas decisiones fueron acertadas. Pero

en el mundo real, día a día, simplemente no lo hacemos. Es muy difícil. Preferimos lo simple

historias, que son fáciles pero a menudo diabólicamente engañosas.

Después de pasar años rodeada de inversores y líderes empresariales, he llegado a

darse cuenta de que el fracaso de otra persona generalmente se atribuye a malas decisiones, mientras que

sus propios fracasos suelen atribuirse al lado oscuro del riesgo. Cuando Juzgando tus fracasos, es probable que prefiera una historia de causa

limpia y simple.

y efecto, porque no sé qué está pasando dentro de tu cabeza. "Tu tenias

un mal resultado por lo que debe haber sido causado por una mala decisión "es la historia eso tiene más sentido para mí. Pero al juzgarme a mí mismo puedo inventar un narrativa salvaje que justifica mis decisiones pasadas y atribuye malos resultados a riesgo.

La portada de la revista Forbes no celebra a los inversores pobres que hicieron buenas decisiones, pero pasó a experimentar el lado desafortunado del riesgo. Pero casi con certeza celebra a los inversores ricos que hicieron bien o incluso imprudentes decisiones y pasó a tener suerte. Ambos lanzaron la misma moneda que pasó a aterrizar en un lado diferente.

La parte peligrosa de esto es que todos estamos tratando de aprender qué funciona y lo que no con dinero.

¿Qué estrategias de inversión funcionan? ¿Cuáles no?

¿Qué estrategias comerciales funcionan? ¿Cuáles no?

¿Cómo te haces rico? ¿Cómo evitas ser pobre?

Tendemos a buscar estas lecciones observando éxitos y fracasos y diciendo: "Haz lo que ella hizo, evita lo que él hizo".

Si tuviéramos una varita mágica, descubriríamos exactamente qué proporción de estos

Los resultados fueron causados por acciones que son repetibles, versus el rol de

riesgo aleatorio y suerte que influyó en esas acciones de una forma u otra. Pero nosotros

no tengo una varita mágica. Tenemos cerebros que prefieren respuestas fáciles sin

mucho apetito por los matices. Entonces, identificar los rasgos que debemos emular o

evitar puede ser tremendamente difícil.

Permítanme contarles otra historia de alguien que, como Bill Gates, estaba locamente

exitoso, pero cuyo éxito es difícil de precisar como causado por la suerte o habilidad.

Cornelius Vanderbilt acababa de finalizar una serie de acuerdos comerciales para expandir su imperio ferroviario.

Uno de sus asesores comerciales se inclinó para decirle a Vanderbilt que cada transacción que acordó infringir la ley.

"Dios mío, John", dijo Vanderbilt, "No crees que puedes manejar un ferrocarril

de acuerdo con los estatutos del estado de Nueva York, ¿verdad?"¹⁰

Mi primer pensamiento al leer esto fue: "Esa actitud es la razón por la que estaba tan

exitoso." Las leyes no se adaptaban a los ferrocarriles durante la época de Vanderbilt. Entonces

dijo "al diablo con esto" y siguió adelante de todos modos.

Vanderbilt tuvo un gran éxito. Entonces es tentador ver su ley haciendo alarde

—Que fue notorio y vital para su éxito— como sabia sabiduría. Que

¡El visionario rudo no deja que nada se interponga en su camino!

Pero, ¿qué tan peligroso es ese análisis? Ninguna persona en su sano juicio lo recomendaría

delito flagrante como rasgo empresarial. Puedes imaginarte fácilmente

La historia de Vanderbilt resultó muy diferente: un forajido cuyo joven la empresa colapsó por orden judicial.

Entonces tenemos un problema aquí.

Puedes elogiar a Vanderbilt por hacer alarde de la ley con tanta pasión como tú.

criticar a Enron por hacer lo mismo. Quizás uno tuvo suerte al evitar el brazo de la ley mientras que el otro se encontraba del lado del riesgo.

John D. Rockefeller es similar. Su frecuente burla de la ley, un

El juez una vez llamó a su empresa "no mejor que un ladrón común", a menudo es

retratado por los historiadores como astuto inteligencia empresarial. Tal vez fue. Pero cuando
¿La narrativa cambia de "No permitiste que las leyes obsoletas se interpusieran en el camino de innovación" a "¿Cometiste un delito?" O que poco tendría la historia cambiar para que la narrativa haya pasado de "Rockefeller fue un genio, intente aprender de sus éxitos", a "Rockefeller era un criminal, tratar de aprender de

sus fracasos comerciales". Muy poco.
"¿Qué me importa la ley?" Vanderbilt dijo una vez. "¿No tengo el ¿energía?"
Lo hizo y funcionó. Pero es fácil imaginar que esas sean las últimas palabras de un historia con un resultado muy diferente. La línea entre audaz e imprudente puede ser delgado. Cuando no le damos al riesgo y la suerte su facturación adecuada, a menudo es invisible.
Benjamin Graham es conocido como uno de los mayores inversores de todos los tiempos, el padre de la inversión en valor y el primer mentor de Warren Buffett. Pero el
La mayor parte del éxito inversor de Benjamin Graham se debió a la posesión de una enorme parte de las acciones de GEICO que, según él mismo admitió, casi se rompió cada regla de diversificación que el propio Graham estableció en sus famosos textos.
¿Dónde cae aquí la delgada línea entre audaz e imprudente? No sé. Graham escribió sobre su bonanza GEICO: "Un golpe de suerte, o una decisión sumamente astuta, ¿podemos distinguirlos?" No es fácil. De manera similar, creemos que Mark Zuckerberg es un genio por rechazar los anuncios de Yahoo!

2006 Oferta de mil millones de dólares para comprar su empresa. Vio el futuro y se apegó a su pistolas. Pero la gente critica a Yahoo! con tanta pasión por rechazar su propia gran oferta de compra de Microsoft; esos tontos deberían haber cobrado mientras pudieran! ¿Cuál es la lección para los emprendedores aquí? No tengo idea, porque el riesgo y la suerte son muy difíciles de precisar. Hay tantos ejemplos de esto. Innumerables fortunas (y fracasos) deben su resultado al apalancamiento. Los mejores (y peores) gerentes impulsan a sus empleados tanto como pueden. "El cliente siempre tiene la razón" y "los clientes no saben lo que quieren" Ambos son sabiduría empresarial aceptada. La línea entre "inspirador audaz" y "tontamente imprudente" puede ser una milímetro de espesor y sólo visible en retrospectiva.

El riesgo y la suerte son dobles. Este no es un problema fácil de resolver. La dificultad para identificar lo que es La suerte, la habilidad y el riesgo es uno de los mayores problemas a los que nos enfrentamos. al intentar aprender sobre la mejor manera de administrar el dinero. Pero dos cosas pueden indicarle una mejor dirección. **Tenga cuidado a quien elogia y admira. Ten cuidado a quien miras hacia abajo sobre y desea evitar convertirse.** O simplemente tenga cuidado al asumir que el 100% de los resultados se pueden atribuir a esfuerzo y decisiones. Después de que nació mi hijo, le escribí una carta que decía, en parte: Algunas personas nacen en familias que fomentan la educación; otros son

En contra. Algunos nacen en economías florecientes que fomentan la emprendimiento; otros nacen en la guerra y la miseria. quiero que seas exitoso, y quiero que te lo ganes. Pero tenga en cuenta que no todo el éxito se debe a trabajo duro, y no toda la pobreza se debe a la pereza. Tenga esto en cuenta cuando juzgar a las personas, incluyéndote a ti mismo.

Por lo tanto, concéntrese menos en individuos específicos y estudios de casos y más en patrones amplios.

Estudiar a una persona específica puede ser peligroso porque tendemos a estudiar ejemplos extremos: los multimillonarios, los directores ejecutivos o los fracasos masivos que dominan las noticias, y los ejemplos extremos son a menudo los menos aplicables a otras situaciones, dada su complejidad. Cuanto más extremo sea el resultado,

es menos probable que pueda aplicar sus lecciones a su propia vida, porque es más probable el resultado estuvo influenciado por extremos extremos de la suerte o el riesgo.

Se acercará más a las conclusiones prácticas al buscar patrones amplios de

éxito y fracaso. Cuanto más común es el patrón, más aplicable es podría ser para tu vida. Intentando emular el éxito de inversión de Warren Buffett

es difícil, porque sus resultados son tan extremos que el papel de la suerte en su vida

Es muy probable que el rendimiento sea alto y la suerte no es algo que pueda

emular. Pero al darse cuenta, como veremos en el capítulo 7, que las personas que tienen el control

a lo largo de su tiempo tienden a ser más felices en la vida es una forma bastante amplia y común

observación de que puedes hacer algo con él.
Mi historiador favorito, Frederick Lewis Allen, dedicó su carrera a representar el
la vida del estadounidense promedio: cómo vivían, cómo cambiaban, lo que hicieron para trabajar, lo que comieron para cenar, etc. Hay más lecciones que extraer de este tipo de observación amplia de las que hay en
estudiando los personajes extremos que tienden a dominar las noticias. Bill Gates dijo una vez: "El éxito es un pésimo maestro. Seduce a las personas inteligentes pensando que no pueden perder".
Cuando las cosas vayan extremadamente bien, date cuenta de que no es tan bueno como crees.
No eres invencible, y si reconoces que la suerte te trajo el éxito entonces tienes que creer en el primo de la suerte, el riesgo, que puede cambiar tu historia alrededor con la misma rapidez.
Pero lo mismo ocurre en la otra dirección.
El fracaso puede ser un pésimo maestro, porque seduce a las personas inteligentes para que piensen sus decisiones fueron terribles cuando a veces solo reflejan lo implacable realidades de riesgo. El truco cuando se trata de un fracaso es organizar su vida financiera de una manera que una mala inversión aquí y una meta financiera perdida no te aniquilará para que puedas seguir jugando hasta que las probabilidades caigan en tu favor.

Pero lo más importante es que, por mucho que reconozcamos el papel de la suerte en
éxito, el papel del riesgo significa que debemos perdonarnos a nosotros mismos y dejar espacio
para comprender al juzgar los fracasos.
Nada es tan bueno o tan malo como parece.
Ahora veamos las historias de dos hombres que empujaron su suerte.

John Bogle, el fundador de Vanguard que falleció en 2019, dijo una vez a un

historia sobre el dinero que destaca algo en lo que no pensamos lo suficiente:

En una fiesta ofrecida por un multimillonario en Shelter Island, Kurt Vonnegut informa a su amigo, Joseph Heller, que su anfitrión, un administrador de fondos de cobertura, había hecho más dinero en un solo día del que Heller había ganado con su popular novela Catch-22 a lo largo de toda su historia. Heller responde: "Sí, pero tengo algo nunca tendrá ... suficiente. "

Suficiente. Me quedé atónito por la simple elocuencia de esa palabra, asombrado por

dos razones: primero, porque se me ha dado tanto en mi propia vida y, segundo, porque Joseph Heller no podría haber sido más preciso.

Para un elemento crítico de nuestra sociedad, incluidos muchos de los más ricos y

más poderoso entre nosotros, parece no haber límite hoy en día en lo que es suficiente

implica.

Es tan inteligente y tan poderoso.

Permítanme ofrecer dos ejemplos de los peligros de no tener suficiente y lo que

ellos pueden enseñarnos.

Rajat Gupta nació en Kolkata y quedó huérfano cuando era adolescente. La gente habla

sobre los pocos privilegiados que comienzan su vida en tercera base. Gupta ni siquiera pudo

ver el estadio de béisbol.

Lo que logró desde esos comienzos fue simplemente fenomenal.

A mediados de los 40, Gupta era director ejecutivo de McKinsey, la empresa más prestigiosa del mundo. empresa de consultoría. Se retiró en 2007 para asumir funciones en las Naciones Unidas. y el Foro Económico Mundial. Se asoció en el trabajo filantrópico con

Bill Gates. Formó parte del consejo de administración de cinco empresas públicas. De los barrios bajos de Calcuta, Gupta se había convertido literalmente en uno de los hombres de negocios exitosos vivos. Con su éxito llegó una enorme riqueza. En 2008, según se informa, Gupta vale \$ 100 millones. Es una suma de dinero insondable para la mayoría. Un cinco el porcentaje de rendimiento anual de esa cantidad de dinero genera casi \$ 600 por hora, 24 horas al día. Podría haber hecho lo que quisiera en la vida. Y lo que él quería, según todos los informes, no era ser un mero centamillonario. Rajat Gupta quería ser multimillonario. Y lo deseaba desesperadamente. Gupta se sentó en la junta directiva de Goldman Sachs, que lo rodeó con algunos de los inversores más ricos del mundo. Un inversor, citando el los días de pago de los magnates del capital riesgo, describió a Gupta así: "Creo que quiere estar en ese círculo. Eso es un círculo de multimillonarios, ¿verdad? Goldman es como los cientos de millones circulan, ¿verdad?"¹² Derecha. Así que Gupta encontró un lucrativo negocio secundario. En 2008, mientras Goldman Sachs contemplaba la ira de la crisis financiera, Warren Buffett planeaba invertir \$ 5 mil millones en el banco para ayudarlo a sobrevivir. Como un

El miembro de la junta de Goldman, Gupta, se enteró de esta transacción antes que el público.

Fue una información valiosa. La supervivencia de Goldman estaba en duda y la de Buffett

el respaldo seguramente haría que sus acciones se dispararan.

Dieciséis segundos después de enterarse del trato pendiente, Gupta, quien fue llamado a

la reunión de la junta de Goldman, colgó el teléfono y llamó a un fondo de cobertura

gerente llamado Raj Rajaratnam. La llamada no se grabó, pero Rajaratnam

compró inmediatamente 175.000 acciones de Goldman Sachs, por lo que puede adivinar

lo que se discutió. El acuerdo Buffett-Goldman fue anunciado al público horas después. Las acciones de Goldman se dispararon. Rajaratnam ganó rápidamente \$ 1 millón.

Ese fue solo un ejemplo de una supuesta tendencia. La SEC afirma que Gupta's

Los consejos de expertos generaron ganancias por valor de 17 millones de dólares.

Era dinero fácil. Y, para los fiscales, fue un caso aún más sencillo.

Gupta y Rajaratnam fueron a prisión por tráfico de información privilegiada, sus carreras

y reputaciones irrevocablemente arruinadas.

Ahora considere a Bernie Madoff. Su crimen es bien conocido. Madoff es el más

famoso intrigante Ponzi desde el mismo Charles Ponzi. Madoff estafado inversores durante dos décadas antes de que se revelara su crimen, irónicamente

semanas después del esfuerzo de Gupta.

Lo que se pasa por alto es que Madoff, como Gupta, era más que un estafador.

Antes del esquema Ponzi que hizo famoso a Madoff, era un salvaje empresario exitoso y legítimo.

Madoff era un creador de mercado, un trabajo que empareja a compradores y vendedores de acciones. Él era muy bueno en eso. Así es como describió The Wall Street Journal La empresa creadora de mercado de Madoff en 1992: Ha construido una firma de valores altamente rentable, Bernard L. Madoff Valores de inversión, que desvían un gran volumen de operaciones bursátiles del Big Board. El volumen promedio diario de operaciones de \$ 740 millones ejecutado electrónicamente por la firma Madoff fuera de la bolsa equivale al 9% de la Bolsa de Nueva York. La firma del Sr. Madoff puede ejecutar operaciones tan rápidamente y barato que en realidad paga a otras firmas de corretaje un centavo por acción para ejecutar los pedidos de sus clientes, beneficiándose del diferencial entre los precios de oferta y demanda que la mayoría de las acciones negocian. Este no es un periodista que describe incorrectamente un fraude que aún no se ha descubierto; El negocio de creación de mercado de Madoff era legítimo. Un ex miembro del personal dijo que La rama de creación de mercado del negocio de Madoff ganó entre \$ 25 millones y \$ 50 millones por año. El negocio legítimo y no fraudulento de Bernie Madoff fue, en cualquier medida, un gran éxito. Le hizo enormemente —y legítimamente— rico.

Y sin embargo, el fraude. La pregunta que deberíamos hacerles tanto a Gupta como a Madoff es por qué alguien vale la pena cientos de millones de dólares estarían tan desesperados por obtener más dinero que arriesgaron todo en pos de aún más.

El crimen cometido por quienes viven al borde de la supervivencia es una cosa. A

El estafador nigeriano le dijo una vez a The New York Times que se sentía culpable por

lastimar a otros, pero “la pobreza no te hará sentir el dolor”.¹³

Lo que hicieron Gupta y Madoff es algo diferente. Ellos ya tenían todo: riquezas inimaginables, prestigio, poder, libertad. Y lo tiraron todo lejos porque querían más.

No tenían sentido de lo suficiente.

Son ejemplos extremos. Pero hay versiones no criminales de esto. comportamiento.

El fondo de cobertura Long-Term Capital Management contaba con comerciantes

personalmente vale decenas y cientos de millones de dólares cada uno, con la mayoría de

su riqueza invertida en sus propios fondos. Entonces se arriesgaron tanto en el

en busca de más que lograron perderlo todo, en 1998, en el medio del mercado alcista más grande y la economía más fuerte de la historia. Warren Buffett

luego ponerlo:

Para ganar dinero que no tenían y no necesitaban, arriesgaron lo que hicieron

tenía y necesitaba. Y eso es una tontería. Es simplemente una tontería. Si te arriesgas

algo que es importante para ti por algo que no es importante para ti, simplemente no tiene ningún sentido.

No hay razón para arriesgar lo que tiene y necesita por lo que no tiene y no necesita.

Es una de esas cosas que es tan obvia como pasada por alto.

Pocos de nosotros tendremos 100 millones de dólares, como Gupta o Madoff. Pero un

porcentaje mensurable de los que leen este libro, en algún momento de su

vida, ganar un salario o tener una suma de dinero suficiente para cubrir todos los

lo razonable que necesitan y mucho de lo que quieren.

Si eres uno de ellos, recuerda algunas cosas.

1. La habilidad financiera más difícil es lograr que la portería deje de moverse.

Pero es uno de los más importantes. Si las expectativas aumentan con los resultados, no hay

lógica en luchar por más porque sentirás lo mismo después de poner más esfuerzo. Se vuelve peligroso cuando el sabor de tener más, más dinero, más

poder, más prestigio: aumenta la ambición más rápido que la satisfacción. En eso

caso de que un paso adelante empuje el poste de la portería dos pasos adelante. Te sientes como si

te estás quedando atrás, y la única forma de ponerte al día es tomar más y mayores cantidades de riesgo.

El capitalismo moderno es un profesional en dos cosas: generar riqueza y generar

envidia. Quizás vayan de la mano; querer superar a sus compañeros puede ser el

combustible del trabajo duro. Pero la vida no es divertida sin una sensación de suficiente.

La felicidad, como se dice, es solo resultados menos expectativas.

2. Aquí el problema es la comparación social.

Considere a un jugador de béisbol novato que gana \$ 500,000 al año. Él es, por cualquier

definición, rico. Pero digamos que juega en el mismo equipo que Mike Trout, que tiene un

Contrato de 12 años y \$ 430 millones. En comparación, el novato está arruinado. Pero entonces

piensa en Mike Trout. Treinta y seis millones de dólares al año es una locura

cantidad de dinero. Pero para estar en la lista de las diez coberturas mejor pagadas

administradores de fondos en 2018, necesitaba ganar al menos \$ 340 millones en un año.¹⁴

Eso es con lo que gente como Trout podría comparar sus ingresos. Y el seto

administrador de fondos que gana \$ 340 millones por año se compara con el

cinco administradores de fondos de cobertura, que ganaron al menos \$ 770 millones en 2018.

Los altos gerentes pueden mirar hacia adelante a personas como Warren Buffett, cuyo personal

fortuna aumentó en \$ 3.5 mil millones en 2018. Y alguien como Buffett podría

mirar hacia adelante a Jeff Bezos, cuyo patrimonio neto aumentó en \$ 24 mil millones en 2018—

una suma que equivale a más por hora de lo que ganaba el jugador de béisbol "rico" en un

Año completo.

El punto es que el techo de la comparación social es tan alto que prácticamente ninguna

uno lo golpeará. Lo que significa que es una batalla que nunca se puede ganar, o que

la única forma de ganar es no luchar para empezar, aceptar que podrías tener suficiente, incluso si es menos que los que te rodean.

Un amigo mío hace una peregrinación anual a Las Vegas. Un año él preguntó un crupier: ¿A qué juegos juegas y en qué casinos juegas?

El crupier, muy serio, respondió: "La única forma de ganar en Las Vegas casino debe salir tan pronto como ingrese".

Así es exactamente como el juego de tratar de mantenerse al día con la riqueza de otras personas

también funciona.

3. "Suficiente" no es muy poco.

La idea de tener "suficiente" puede parecer conservadurismo, dejando oportunidad y potencial sobre la mesa.

No creo que eso sea correcto.

"Suficiente" es darse cuenta de que lo contrario, un apetito insaciable por más,

te empujará hasta el punto de arrepentirte.

La única forma de saber cuánta comida puede comer es comer hasta que se enferme.

Pocos intentan esto porque el vómito duele más que cualquier comida es buena. Para algunos razón por la que la misma lógica no se traduce en negocios e inversiones, y muchos solo dejarán de buscar más cuando se rompan y se vean obligados a hacerlo. Esto puede

ser tan inocente como agotarse en el trabajo o una asignación de inversión arriesgada que no puedo mantener. En el otro extremo están Rajat Guptas y Bernie Madoffs en el mundo, que recurre al robo porque vale la pena alcanzar cada dólar independientemente de la consecuencia. Sea lo que sea, la incapacidad de negar un dólar potencial eventualmente se pondrá al día.

para ti.

4. Hay muchas cosas que nunca vale la pena arriesgar, sin importar el potencial ganar.

Después de ser liberado de la prisión, Rajat Gupta le dijo a The New York Times que había aprendido una lección:

No se apegue demasiado a nada: su reputación, sus logros o cualquiera de ellos. Lo pienso ahora, ¿qué importa? OK, esta cosa destruyó injustamente mi reputación. Eso solo es preocupante si estoy tan apegado a

Mi reputación.

Esto parece ser la peor conclusión posible de su experiencia, y de lo que yo

imaginar es la reconfortante autojustificación de un hombre que quiere desesperadamente

recupera su reputación, pero sabe que se ha ido.

La reputación es invaluable.

La libertad y la independencia son invaluable.

La familia y los amigos son invaluablees.
Ser amado por quienes quieres que te amen es invaluable.

Página 58

La felicidad es invaluable.
Y tu mejor oportunidad para mantener estas cosas es saber cuándo es el momento de parar tomar riesgos que puedan dañarlos. Saber cuándo tienes suficiente. La buena noticia es que la herramienta más poderosa para construir lo suficiente es notablemente simple, y no requiere correr riesgos que podrían dañar cualquiera de estas cosas. Ese es el próximo capítulo.

Página 59

Página 60

Página 61

Las lecciones de un campo a menudo pueden enseñarnos algo importante sobre campos no relacionados. Tome la historia de mil millones de años de las edades de hielo y lo que enseñan nosotros sobre el crecimiento de su dinero. Nuestro conocimiento científico de la Tierra es más reciente de lo que piensas. Comprender cómo funciona el mundo a menudo implica perforar muy por debajo de su superficie, algo que no hemos podido hacer hasta hace relativamente poco tiempo. Isaac Newton calculó el movimiento de las estrellas cientos de años antes de que Entendido algunos de los conceptos básicos de nuestro planeta. No fue hasta el siglo XIX que los científicos acordaron que la Tierra tenía, en en múltiples ocasiones, ha estado cubierto de hielo. Había demasiada evidencia para

argumentar lo contrario. En todo el mundo se encontraron huellas dactilares de un mundo: enormes rocas esparcidas en ubicaciones aleatorias; lechos de rocas raspados hasta Capas delgadas. La evidencia se hizo clara de que no había habido una edad de hielo, pero cinco distintos que pudimos medir. La cantidad de energía necesaria para congelar el planeta, derretirlo de nuevo y congelarlo. una vez más es asombroso. ¿Qué demonios (literalmente) podría estar causando estos ciclos? Debe ser la fuerza más poderosa de nuestro planeta. Y fue. Simplemente no de la manera que nadie esperaba. Había muchas teorías sobre por qué ocurrieron las edades de hielo. Para dar cuenta de su enorme influencia geológica las teorías eran igualmente grandiosas. La el levantamiento de las cadenas montañosas, se pensaba, puede haber cambiado la Tierra vientos suficientes para alterar el clima. Otros favorecieron la idea de que el hielo era el estado natural, interrumpido por masivas erupciones volcánicas que nos calentaron. Pero ninguna de estas teorías podría explicar el ciclo de las edades de hielo. El crecimiento de cadenas montañosas o algún volcán masivo puede explicar una edad de hielo. Eso No podía explicar la repetición cíclica de cinco. A principios de la década de 1900, un científico serbio llamado Milutin Milanković estudió la

La posición de la Tierra en relación con otros planetas y se le ocurrió la teoría del hielo. edades que ahora sabemos que son precisas: la atracción gravitacional del sol y

La luna afecta suavemente el movimiento de la Tierra y se inclina hacia el sol. Durante partes de este ciclo, que puede durar decenas de miles de años, cada uno de los hemisferios reciben un poco más, o un poco menos, de radiación solar de la que se utilizan.

a.

Y ahí es donde comienza la diversión.

La teoría de Milanković asumió inicialmente que una inclinación de los hemisferios de la Tierra

provocó inviernos voraces lo suficientemente fríos como para convertir el planeta en hielo. Pero un

El meteorólogo ruso llamado Wladimir Köppen profundizó en Milanković y descubrió un matiz fascinante.

Los veranos moderadamente frescos, no los inviernos fríos, fueron los gélidos culpables.

Comienza cuando un verano nunca se calienta lo suficiente como para derretir el anterior.

la nieve del invierno. La base de hielo sobrante facilita la acumulación de nieve.

el invierno siguiente, lo que aumenta las probabilidades de que la nieve se quede en el

siguiente verano, que atrae aún más la acumulación de los siguientes invierno. La nieve perpetua refleja más rayos del sol, lo que agrava enfriamiento, que trae más nevadas, y así sucesivamente. Dentro de unos cientos

años, una capa de nieve estacional se convierte en una capa de hielo continental, y estás fuera

a las carreras.

Lo mismo sucede al revés. Una inclinación orbital que deja entrar más luz solar

derrite más capa de nieve invernal, que refleja menos luz lo siguiente años, lo que aumenta las temperaturas, lo que evita más nieve los próximos

año, y así sucesivamente. Ese es el ciclo.

Lo asombroso aquí es lo grande que puede crecer algo a partir de un pequeño cambio en las condiciones. Empiezas con una fina capa de nieve que queda de

un verano fresco en el que nadie pensaría en nada y luego, en una situación geológica
En un abrir y cerrar de ojos, toda la Tierra está cubierta de hielo de kilómetros de espesor. Como glaciólogo
Gwen Schultz dijo: “No es necesariamente la cantidad de nieve lo que hace que el hielo
sábanas, pero el hecho de que la nieve, por poca que sea, dura ”.
La gran conclusión de las edades de hielo es que no se necesita una fuerza tremenda para

crear resultados tremendos.
Si algo se agrava, si un pequeño crecimiento sirve como combustible para el futuro
crecimiento: una pequeña base inicial puede llevar a resultados tan extraordinarios que parecen
desafiar la lógica. Puede ser tan desafiante que subestimes lo que posible, de dónde proviene el crecimiento y a qué puede conducir.
Y lo mismo ocurre con el dinero.
Más de 2000 libros están dedicados a cómo Warren Buffett construyó su fortuna.
Muchos de ellos son maravillosos. Pero pocos prestan suficiente atención a los más simples
hecho: la fortuna de Buffett no se debe solo a ser un buen inversor, sino a ser un
buen inversor desde que era literalmente un niño.
Mientras escribo esto, el patrimonio neto de Warren Buffett es de 84.500 millones de dólares. De eso, \$ 84.2
mil millones se acumularon después de su 50 cumpleaños. \$ 81.5 mil millones vinieron después de que él
calificado para el Seguro Social, a mediados de los 60.
Warren Buffett es un inversor fenomenal. Pero te pierdes un punto clave si
adjunte todo su éxito a la perspicacia para invertir. La verdadera clave de su éxito es
que ha sido un inversor fenomenal durante tres cuartos de siglo. Tenía él comenzó a invertir a los 30 y se jubiló a los 60, pocas personas habrían

oído hablar de él.

Considere un pequeño experimento mental.

Buffett comenzó a invertir en serio cuando tenía 10 años. En el momento en que estaba

30 tenía un patrimonio neto de \$ 1 millón, o \$ 9.3 millones ajustados por inflación.

¿Y si fuera una persona más normal y pasara su adolescencia y sus 20 explorando

el mundo y encontrar su pasión, y a los 30 años su patrimonio neto era, digamos,

\$ 25.000?

Y digamos que todavía ganó la extraordinaria inversión anual retornos que ha podido generar (22% anual), pero deje de invertir y

Página 64

se jubiló a los 60 años para jugar golf y pasar tiempo con sus nietos.

¿Cuál sería una estimación aproximada de su patrimonio neto hoy?

No \$ 84.5 mil millones.

\$ 11,9 millones.

99,9% menos que su patrimonio neto real.

Efectivamente, todo el éxito financiero de Warren Buffett puede vincularse al

base financiera que construyó en sus años de pubertad y la longevidad que mantuvo

en sus años geriátricos.

Su habilidad es invertir, pero su secreto es el tiempo.

Así es como funciona la composición.

Piense en esto de otra manera. Buffett es el inversor más rico de todos los tiempos. Pero el es

en realidad no es el mejor, al menos no cuando se mide por el promedio anual

devoluciones.

Jim Simons, director del fondo de cobertura Renaissance Technologies, ha

capital compuesto al 66% anual desde 1988. Nadie se acerca a esto registro. Como acabamos de ver, Buffett ha compuesto aproximadamente un 22% anual, una

tercero tanto.

El patrimonio neto de Simons, mientras escribo, es de 21.000 millones de dólares. Él es, y yo sé cómo ridículo esto suena dados los números con los que estamos tratando: 75% menos rico que Buffett.

¿Por qué la diferencia, si Simons es un mejor inversor? Porque Simons lo hizo

No encontró su paso de inversión hasta los 50 años. Ha tenido menos de la mitad de años para componer que Buffett. Si James Simons se hubiera ganado su

66% de rendimiento anual para el período de 70 años que Buffett ha construido su riqueza que haría

valga, por favor, contenga la respiración, sesenta y tres trillones novecientos

cuatrillones setecientos ochenta y un billones setecientos ochenta mil millones

setecientos cuarenta y ocho millones ciento sesenta mil dólares.

Estos son números ridículos y poco prácticos. El punto es que lo que parece

pequeños cambios en los supuestos de crecimiento pueden conducir a situaciones ridículas y poco prácticas

números. Y así, cuando estamos estudiando por qué algo llegó a ser tan tan poderoso como lo ha hecho, por qué se formó una edad de hielo, o por qué Warren Buffett es tan rico

—A menudo pasamos por alto los factores clave del éxito.

He escuchado a muchas personas decir la primera vez que vieron un interés compuesto

mesa, o una de esas historias sobre cuánto más tendrías por jubilación si comenzó a ahorrar a los 20 años en lugar de a los 30; cambió su

la vida. Pero probablemente no fue así. Lo que probablemente hizo fue sorprenderlos, porque el

los resultados intuitivamente no parecían correctos. El pensamiento lineal es mucho más intuitivo

que el pensamiento exponencial. Si le pido que calcule $8 + 8 + 8 + 8 + 8 + 8 + 8 + 8 + 8 + 8$ en tu cabeza, puedes hacerlo en unos segundos (son 72). Si te pido que calcules $8 \times 8 \times 8 \times 8 \times 8 \times 8 \times 8 \times 8 \times 8$, tu cabeza explotará (es 134,217,728). IBM fabricó un disco duro de 3,5 megabytes en la década de 1950. En la década de 1960, las cosas estaban moviéndose a unas pocas docenas de megabytes. En la década de 1970, la unidad Winchester de IBM tenía 70 megabytes. Luego, las unidades se volvieron exponencialmente más pequeñas con más almacenamiento. Una PC típica a principios de la década de 1990 tenía entre 200 y 500 megabytes. Y luego ... ¡zas! Las cosas explotaron. 1999: el 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— Unidades de disco duro de 60 terabytes. 2019— Discos duros de 100 terabytes. Pon todo eso junto: de 1950 a 1990 ganamos 296 megabytes. Desde 1990 hasta hoy ganamos 100 millones de megabytes. Si fueras un optimista tecnológico en la década de 1950, es posible que hayas predicho que el almacenamiento práctico sería 1.000 veces mayor. Tal vez 10,000 veces

más grande, si te balancearas hacia las vallas. Pocos hubieran dicho "30 millones veces más grande en mi vida ". Pero eso es lo que pasó. La naturaleza contraria a la intuición de la capitalización lleva incluso a los más inteligentes a pasar por alto su poder. En 2004, Bill Gates criticó el nuevo Gmail, preguntándose por qué alguien necesitaría un gigabyte de almacenamiento. El autor Steven Levy escribió:

"A pesar de su moneda con tecnologías de vanguardia, su mentalidad era anclado en el viejo paradigma de que el almacenamiento es una mercancía que debe ser conservado." Nunca te acostumbras a lo rápido que pueden crecer las cosas.

El peligro aquí es que cuando la capitalización no es intuitiva, a menudo ignoramos su potencial y centrarse en resolver problemas a través de otros medios. No porque estamos pensando demasiado, pero debido a que rara vez nos detenemos a considerar la capitalización potencial.

Ninguno de los 2.000 libros que separan el éxito de Buffett se titula This Guy

Ha estado invirtiendo constantemente durante tres cuartos de siglo. Pero nosotros

sé que esa es la clave de la mayor parte de su éxito. Es difícil envolver tu evite las matemáticas porque no es intuitivo.

Hay libros sobre ciclos económicos, estrategias comerciales y apuestas sectoriales. Pero

el libro más poderoso e importante debería llamarse Cállate y espera.

Es solo una página con un gráfico de crecimiento económico a largo plazo.

La conclusión práctica es que lo contrario a la intuición de la capitalización puede

ser responsable de la mayoría de operaciones decepcionantes, malas estrategias y

Intentos de inversión exitosos.

No se puede culpar a las personas por dedicar todo su esfuerzo, esfuerzo en lo que aprenden.

y lo que hacen, para tratar de obtener los mayores retornos de inversión. Eso

intuitivamente parece la mejor manera de hacerse rico.

Pero una buena inversión no se trata necesariamente de obtener los mayores rendimientos,

porque los rendimientos más altos tienden a ser éxitos únicos que no se pueden repetir. Es

sobre la obtención de rendimientos bastante buenos a los que puede ceñirse y que pueden repetido durante el mayor período de tiempo. Ahí es cuando la capitalización se vuelve loca. Lo opuesto a esto, obtener grandes beneficios que no se pueden mantener, conduce a

Página 67

algunas historias trágicas. Necesitaremos el próximo capítulo para contárselo.

Página 68

Página 69

Página 70

Hay un millón de formas de hacerse rico y muchos libros sobre cómo hacerlo.

Pero solo hay una forma de mantenerse rico: alguna combinación de frugalidad y paranoia.

Y ese es un tema que no discutimos lo suficiente.

Comencemos con una historia rápida sobre dos inversores, ninguno de los cuales conocía el otros, pero cuyos caminos se cruzaron de forma interesante hace casi un siglo.

Jesse Livermore fue el mejor operador bursátil de su época. Nacido en 1877, se convirtió en comerciante profesional antes de que la mayoría de la gente supiera que podía hacerlo.

tal cosa. A los 30 años, valía el equivalente ajustado a la inflación de \$ 100 millones.

En 1929, Jesse Livermore ya era uno de los inversores más conocidos. en el mundo. La caída del mercado de valores de ese año que marcó el comienzo de la Gran

La depresión cimentó su legado en la historia.

Más de un tercio del valor del mercado de valores se eliminó en octubre

Semana de 1929 cuyos días se llamaron más tarde Lunes Negro, Martes Negro y Jueves negro.

Dorothy, la esposa de Livermore, temió lo peor cuando su esposo regresó a casa

el 29 de octubre. Los informes de especuladores de Wall Street que se suicidaron fueron

extendiéndose por Nueva York. Ella y sus hijos saludaron a Jesse en la puerta

lágrimas, mientras su madre estaba tan angustiada que se escondió en otra habitación, gritando.

Jesse, según el biógrafo Tom Rubython, permaneció confundido durante unos

momentos antes de darse cuenta de lo que estaba pasando.

Luego le dio la noticia a su familia: en un golpe de genialidad y suerte, había

Si el mercado estuviera corto, las acciones de apuestas bajarían.

"¿Quieres decir que no estamos arruinados?" Preguntó Dorothy.

"No, cariño, acabo de tener el mejor día de negociación de mi vida:

somos fabulosamente ricos

y podemos hacer lo que queramos ", dijo Jesse.

Dorothy corrió hacia su madre y le dijo que se callara.

En un día, Jesse Livermore ganó el equivalente a más de \$ 3 mil millones.

Durante uno de los peores meses de la historia del mercado de valores se convirtió en

uno de los hombres más ricos del mundo.

Mientras la familia de Livermore celebraba su insondable éxito, otro hombre

Vagaba desesperado por las calles de Nueva York.

Abraham Germansky fue un desarrollador inmobiliario multimillonario que hizo

una fortuna durante la rugiente década de 1920. A medida que la economía crecía, hizo lo que

prácticamente todos los demás neoyorquinos exitosos lo hicieron a fines de la década de 1920: apostaron fuertemente en el creciente mercado de valores.

El 26 de octubre de 1929, The New York Times publicó un artículo que en dos

párrafos retrata un final trágico:

A Bernard H. Sandler, abogado de 225 Broadway, se le preguntó ayer por la mañana

por la Sra. Abraham Germansky de Mount Vernon para ayudar a encontrar a su esposo,

desaparecido desde el jueves por la mañana. Germansky, que tiene 50 años y

operador de bienes raíces del lado este, Sandler dijo que había invertido mucho en

cepo.

Sandler dijo que la Sra. Germansky le dijo que un amigo vio a su esposo el jueves por la noche en Wall Street, cerca de la bolsa de valores. Según ella

informante, su marido estaba rompiendo una tira de cinta de teletipo en pedazos y

esparciéndolo en la acera mientras caminaba hacia Broadway.

Y eso, hasta donde sabemos, fue el final de Abraham Germansky.

Aquí tenemos un contraste.

El accidente de octubre de 1929 convirtió a Jesse Livermore en uno de los hombres más ricos del

mundo. Arruinó a Abraham Germansky, quizás quitándole la vida.

Pero avanzamos cuatro años y las historias se cruzan nuevamente.

Después de su reventón de 1929, Livermore, rebosante de confianza, hizo más grande

y apuestas más grandes. Terminó muy por encima de su cabeza, en cantidades crecientes de

deuda, y finalmente perdió todo en el mercado de valores.

Quebrado y avergonzado, desapareció durante dos días en 1933. Su esposa se dispuso a

encontrarlo. "Jesse L. Livermore, el operador del mercado de valores, de 1100 Park

Avenida desaparecida y no se ha visto desde ayer a las 3 de la tarde ", informó The New York Times escribió en 1933.

Regresó, pero su camino estaba marcado. Livermore finalmente se quitó la vida.

El momento fue diferente, pero Germansky y Livermore compartieron un personaje

rasgo: Ambos eran muy buenos para hacerse ricos e igualmente malos para mantenerse adinerado.

Incluso si "rico" no es una palabra que se aplicaría a sí mismo, las lecciones de ese

La observación se aplica a todos, en todos los niveles de ingresos.

Obtener dinero es una cosa.

Mantenerlo es otro.

Si tuviera que resumir el éxito del dinero en una sola palabra, sería "supervivencia".

Como veremos en el capítulo 6, el 40% de las empresas lo suficientemente exitosas como para convertirse que cotizan en bolsa perdieron efectivamente todo su valor con el tiempo. El Forbes 400

La lista de los estadounidenses más ricos tiene, en promedio, aproximadamente un 20% de rotación por década.

por causas que no tienen que ver con la muerte o la transferencia de dinero a otra persona miembro de la familia.

El capitalismo es duro. Pero parte de la razón por la que esto sucede es porque obtener

el dinero y la conservación del dinero son dos habilidades diferentes.

Obtener dinero requiere tomar riesgos, ser optimista y ponerse allí afuera.

Pero conservar el dinero requiere lo opuesto a correr riesgos. Requiere humildad

y temer que lo que has hecho te lo puedan quitar con la misma rapidez. Eso requiere frugalidad y la aceptación de que al menos parte de lo que has hecho es atribuible a la suerte, por lo que no se puede confiar en que el éxito pasado se repita indefinidamente.

Charlie le preguntó a Michael Moritz, el multimillonario director de Sequoia Capital

Rose por qué Sequoia tuvo tanto éxito. Moritz mencionó la longevidad, señalando que algunas empresas de capital riesgo tienen éxito durante cinco o diez años, pero Sequoia ha prosperado durante cuatro décadas. Rose preguntó por qué era eso:

Moritz: Creo que siempre hemos tenido miedo de quebrar.

Rose: ¿De verdad? ¿Entonces es miedo? ¿Solo los paranoicos sobreviven?

Moritz: Hay mucha verdad en eso ... Asumimos que mañana no será como ayer. No podemos permitirnos dormirnos en los laureles. No podemos ser suficientes. No podemos suponer que el éxito de ayer se traduzca en la buena fortuna de mañana.

Aquí de nuevo, supervivencia.

No es "crecimiento", "cerebro" o "conocimiento". La capacidad de quedarse por mucho tiempo

El tiempo, sin aniquilar ni verse obligado a rendirse, es lo que hace que el mayor diferencia. Esta debería ser la piedra angular de su estrategia, ya sea

es invertir en su carrera o en un negocio de su propiedad.

Hay dos razones por las que una mentalidad de supervivencia es tan clave con el dinero.

Una es la obvia: pocas ganancias son tan grandes que vale la pena borrarlas.

a lo largo de.

El otro, como vimos en el capítulo 4, es la matemática contraintuitiva de capitalización.

La capitalización solo funciona si puede darle a un activo años y años para que crezca.

Es como plantar robles: un año de crecimiento nunca mostrará mucho progreso,

10 años pueden marcar una diferencia significativa y 50 años pueden crear

algo absolutamente extraordinario.

Pero lograr y mantener ese crecimiento extraordinario requiere sobrevivir a todos los

altibajos impredecibles que todo el mundo experimenta inevitablemente con el tiempo.

Podemos pasar años tratando de averiguar cómo Buffett logró su inversión.

devoluciones: cómo encontró las mejores empresas, las acciones más baratas, las mejores

gerentes. Eso es difícil. Menos difícil pero igualmente importante es señalar lo que

no lo hizo.

No se dejó llevar por las deudas.

No entró en pánico y vendió durante las 14 recesiones que ha vivido.

No manchó su reputación comercial.

No se apegó a una estrategia, una visión del mundo o una pasajera tendencia.

No confiaba en el dinero de otros (administraba las inversiones a través de un

empresa significaba que los inversores no podían retirar su capital).

No se agotó ni renunció ni se retiró.

Sobrevivió. La supervivencia le dio longevidad. Y longevidad: invertir consistentemente desde los 10 años hasta al menos los 89 años, es lo que hizo que la capitalización funcionara

maravillas. Ese único punto es lo que más importa al describir su éxito.

Probablemente hayas oído hablar del dúo inversor formado por Warren Buffett y Charlie.

Munger. Pero hace 40 años había un tercer miembro del grupo, Rick Guerin.

Warren, Charlie y Rick hicieron inversiones juntos y se entrevistaron gerentes de negocios juntos. Entonces Rick desapareció, al menos relativo

al éxito de Buffett y Munger. El inversor Mohnish Pabrai le preguntó una vez a Buffett

lo que le pasó a Rick. Mohnish recordó:

[Warren dijo] "Charlie y yo siempre supimos que nos volveríamos increíblemente

adinerado. No teníamos prisa por hacernos ricos; sabíamos que sucedería.

Rick era tan inteligente como nosotros, pero tenía prisa".

Lo que sucedió fue que en la recesión de 1973-1974, Rick fue apalancado con

préstamos de margen. Y la bolsa bajó casi un 70% en esos dos años, por lo que recibió llamadas de margen. Vendió sus acciones de Berkshire a Warren — Warren

en realidad dijo "Compré acciones de Rick's Berkshire", a menos de \$ 40 la pieza. Almirar

se vio obligado a vender porque estaba apalancado.

Charlie, Warren y Rick eran igualmente hábiles para hacerse ricos. Pero Warren y Charlie tenían la habilidad adicional de mantenerse ricos. Que, con el tiempo,

es la habilidad que más importa.

Nassim Taleb lo expresó de esta manera: "Tener una 'ventaja' y sobrevivir son dos

cosas diferentes: la primera requiere la segunda. Necesitas evitar la ruina. En absoluto costos".

Aplicar la mentalidad de supervivencia al mundo real se reduce a apreciar tres cosas.

1. Más que grandes beneficios, quiero ser financieramente inquebrantable.

Y si soy inquebrantable, creo que obtendré los mayores beneficios porque podré quedarme el tiempo suficiente para capitalizar hacer maravillas.

Nadie quiere tener efectivo durante un mercado alcista. Quieren poseer activos que sube mucho. Te ves y te sientes conservador con dinero en efectivo durante un toro mercado, porque te vuelves muy consciente de la rentabilidad que estás dando al no poseer las cosas buenas. Digamos que el efectivo gana un 1% y las acciones un 10% a año. Esa brecha del 9% te roerá todos los días.

Pero si ese dinero le impide tener que vender sus acciones durante una bajada mercado, el rendimiento real que obtuvo con ese efectivo no es del 1% anual; podría ser muchos múltiplos de eso, porque evitar una acción desesperada e inoportuna la venta puede hacer más por las devoluciones de por vida que elegir docenas de grandes ganadores.

La capitalización no se basa en obtener grandes beneficios. Simplemente buenos rendimientos sostenido ininterrumpidamente durante el período de tiempo más largo, especialmente en tiempos de el caos y el caos, siempre triunfarán.

2. La planificación es importante, pero la parte más importante de todo plan es planifique que el plan no vaya de acuerdo con el plan.

¿Qué es el dicho? Tú planeas, Dios se ríe. Planificación financiera y de inversiones son fundamentales, porque le permiten saber si sus acciones actuales son dentro del ámbito de lo razonable. Pero pocos planes de cualquier tipo sobreviven a su primer

encuentro con el mundo real. Si está proyectando sus ingresos, tasa de ahorro, y los rendimientos del mercado durante los próximos 20 años, piense en todas las cosas importantes que sucedió en los últimos 20 años que nadie podría haber previsto: septiembre 11, un auge y caída de la vivienda que provocó que casi 10 millones de estadounidenses

perder sus hogares, una crisis financiera que provocó la pérdida de casi nueve millones sus puestos de trabajo, un rally bursátil sin precedentes que se produjo, y un coronavirus que sacude al mundo mientras escribo esto. Un plan solo es útil si puede sobrevivir a la realidad. Y un futuro lleno de incógnitas es la realidad de todos. Un buen plan no pretende que esto no sea cierto; lo abraza y enfatiza margen de error. Cuanto más necesite que los elementos específicos de un plan sean verdaderos, más frágil se vuelve su vida financiera. Si hay suficiente espacio para errores en su tasa de ahorro que puede decir, "Sería genial si el mercado devuelve un 8% a año durante los próximos 30 años, pero si solo lo hace el 4% anual, todavía estaré bien ", el más valioso se vuelve su plan. Muchas apuestas fallan no porque estuvieran equivocadas, sino porque en su mayoría fueron justo en una situación que requería que las cosas fueran exactamente correctas. Espacio para el error a menudo llamado margen de seguridad, es una de las fuerzas menos apreciadas en Finanzas. Viene en muchas formas: un presupuesto frugal, pensamiento flexible y un cronograma suelto: cualquier cosa que le permita vivir feliz con una variedad de resultados.

Es diferente a ser conservador. Conservador es evitar un cierto nivel de riesgo. El margen de seguridad aumenta las probabilidades de éxito en un nivel dado de riesgo aumentando sus posibilidades de supervivencia. Su magia es que cuanto mayor sea tu margen de seguridad, menor debe ser su borde para tener un margen favorable
Salir.

3. Una personalidad descabellada: optimista sobre el futuro, pero paranoica sobre lo que le impedirá llegar al futuro, es vital.

El optimismo generalmente se define como la creencia de que las cosas irán bien. Pero eso es incompleto. El optimismo sensato es la creencia de que las probabilidades están a su favor, y con el tiempo, las cosas se equilibrarán para obtener un buen resultado, incluso si lo que sucede en medio está lleno de miseria. Y de hecho sabes que estará lleno de miseria. Puede ser optimista de que la trayectoria de crecimiento a largo plazo ha aumentado y

a la derecha, pero igualmente seguro de que el camino entre ahora y entonces está lleno de minas terrestres, y siempre lo será. Esas dos cosas no son mutuamente excluyentes.

La idea de que algo puede ganar a largo plazo siendo una canasta a corto plazo no es intuitivo, pero es la forma en que funcionan muchas cosas en la vida. Por

A los 20 años, la persona promedio puede perder aproximadamente la mitad de las conexiones sinápticas que tenían en su cerebro a la edad de dos años, ya que las vías neuronales ineficientes y redundantes son limpiado. Pero el joven promedio de 20 años es mucho más inteligente que el promedio dos años de edad. La destrucción frente al progreso no solo es posible, sino

forma eficiente de deshacerse del exceso.
Imagínese si fuera padre y pudiera ver el interior del cerebro de su hijo. Cada
Por la mañana nota menos conexiones sinápticas en la cabeza de su hijo. Tú
entraría en pánico! Diría: "Esto no puede ser correcto, hay pérdida y destrucción aquí. Necesitamos una intervención. ¡Necesitamos ver a un médico! " Pero tu
no lo hagas. Lo que estás presenciando es el camino normal del progreso. Las economías, los mercados y las carreras a menudo siguen un camino similar: el crecimiento en medio
pérdida.
Así es como se comportó la economía de EE. UU. Durante los últimos 170 años:

Página 79

Página 80

¿Pero sabes lo que pasó durante este período? Por donde empezamos ...
1,3 millones de estadounidenses murieron mientras luchaban en nueve guerras importantes.
Aproximadamente el 99,9% de todas las empresas que se crearon cerraron.
Cuatro presidentes estadounidenses fueron asesinados.
675.000 estadounidenses murieron en un solo año a causa de una pandemia de gripe.
30 desastres naturales separados mataron al menos a 400 estadounidenses cada uno.
33 recesiones duraron un acumulado de 48 años.
El número de pronosticadores que predijeron cualquiera de esas recesiones se redondea a
cero.
El mercado de valores cayó más del 10% desde un máximo reciente al menos 102 veces.
Las acciones perdieron un tercio de su valor al menos 12 veces.

Página 81

La inflación anual superó el 7% en 20 años distintos.
Las palabras "pesimismo económico" aparecieron en los periódicos al menos 29.000 veces, según Google.
Nuestro nivel de vida se multiplicó por 20 en estos 170 años, pero apenas un día pasaba que carecía de razones tangibles para el pesimismo.
Una mentalidad que puede ser paranoica y optimista al mismo tiempo es difícil de mantener, porque ver las cosas en blanco o negro requiere menos esfuerzo que aceptando matices. Pero necesitas paranoia a corto plazo para mantenerte con vida por mucho tiempo suficiente para explotar el optimismo a largo plazo.
Jesse Livermore descubrió esto de la manera más difícil. Asociaba los buenos tiempos con el final de los malos. Hacerse rico hecho sentía que seguir siendo rico era inevitable y que era invencible. Después perdiendo casi todo lo que reflejaba:
A veces pienso que ningún precio es demasiado alto para que un especulador lo pague para saber que lo que evitará que se le hinche la cabeza. Una gran cantidad de golpes por los hombres brillantes pueden rastrearse directamente hasta la cabeza hinchada.
"Es una enfermedad cara", dijo, "en todas partes para todos".
A continuación, veremos otra forma en que el crecimiento frente a la adversidad puede ser tan difícil.
para envolver tu cabeza.

Página 82

Página 83

Página 84

"He estado golpeando esto durante 30 años. Creo que la matemática simple es

algunos proyectos funcionan y otros no. No hay razón para insistir en ninguno de los dos.

Solo pasa a la siguiente ".

—Brad Pitt al aceptar un premio del Screen Actors Guild

Heinz Berggruen huyó de la Alemania nazi en 1936. Se instaló en Estados Unidos, donde

estudió literatura en UC Berkeley.

Según la mayoría de los relatos, no mostró una promesa particular en su juventud. Pero por el

Berggruen de los noventa fue, en cualquier medida, uno de los marchantes de arte más exitosos

de todos los tiempos.

En 2000 Berggruen vendió parte de su enorme colección de Picassos, Braques,

Klees y Matisses al gobierno alemán por más de 100 millones

euros. Fue un trato tan grande que los alemanes lo consideraron

efectivamente un

donación. El valor de mercado privado de la colección estaba muy por encima de \$ 1

mil millones.

Que una sola persona pueda coleccionar grandes cantidades de obras maestras es asombroso.

El arte es tan subjetivo como parece. ¿Cómo podría alguien haber previsto, temprano en la vida,

¿Cuáles serían las obras más cotizadas del siglo?

Podrías decir "habilidad".

Podrías decir "suerte".

La firma de inversión Horizon Research tiene una tercera explicación. Y es muy

relevante para los inversores.

“Los grandes inversores compraron grandes cantidades de arte”, escribe la firma.

subconjunto de las colecciones resultaron ser grandes inversiones, y fueron

mantenido durante un período de tiempo suficientemente largo para permitir que la cartera vuelva a

convergen en el retorno de los mejores elementos de la cartera. Eso es todo eso

sucede ".

Los grandes marchantes de arte operaban como fondos indexados. Compraron todo lo que podría. Y lo compraron en carteras, no en piezas individuales, pasaron gustar. Luego se sentaron y esperaron a que aparecieran algunos ganadores.

Eso es todo lo que pasa.

Quizás el 99% de las obras que adquirió alguien como Berggruen en su vida

resulta ser de poco valor. Pero eso no importa particularmente si el otro 1%

resultó ser obra de alguien como Picasso. Berggruen podría estar equivocado

la mayor parte del tiempo y aún así terminan estupendamente bien.

Muchas cosas en los negocios y las inversiones funcionan de esta manera. Colas largas: el

los extremos más lejanos de una distribución de resultados, tienen una tremenda influencia en

finanzas, donde un pequeño número de eventos puede representar la mayoría de

resultados.

Puede ser difícil lidiar con eso, incluso si comprende las matemáticas. No lo es

intuitivo que un inversor puede equivocarse la mitad del tiempo y aun así hacer una fortuna.

Significa que subestimamos lo normal que es que muchas cosas fallen. Cual

nos hace reaccionar de forma exagerada cuando lo hacen.

Steamboat Willie puso a Walt Disney en el mapa como animador. Negocio

el éxito fue otra historia. El primer estudio de Disney quebró. Sus películas

eran monstruosamente costosos de producir y financiados en condiciones escandalosas.

A mediados de la década de 1930, Disney había producido más de 400 dibujos animados. La mayoría de eran cortos, la mayoría de ellos eran amados por los espectadores, y la mayoría de ellos perdieron Una fortuna.

Blancanieves y los siete enanitos lo cambiaron todo.

Los \$ 8 millones que ganó en los primeros seis meses de 1938 fue una orden de magnitud más alta que cualquier ganancia previa de la empresa. Eso transformó Disney Studios. Todas las deudas de la empresa se cancelaron. Clave

los empleados obtuvieron bonificaciones de retención. La empresa compró un nuevo estado de la estudio de arte en Burbank, donde permanece hoy. Un Oscar convirtió a Walt de famoso a la celebridad en toda regla. En 1938 había producido varios cientos horas de película. Pero en términos comerciales, los 83 minutos de Blancanieves fueron todos eso importaba.

Todo lo que sea enorme, rentable, famoso o influyente es el resultado de una cola evento: un evento periférico de uno en miles o millones. Y la mayoría de nuestros

la atención se dirige a cosas que son enormes, rentables, famosas o influyentes. Cuándo

la mayor parte de lo que prestamos atención es el resultado de una cola, es fácil de

subestime lo raros y poderosos que son.

Algunas industrias impulsadas por la cola son obvias. Toma capital de riesgo. Si un VC hace

50 inversiones que probablemente esperan que la mitad de ellas fracasen, 10 que lo hagan bastante bien,

y una o dos bonanzas que impulsan el 100% de la rentabilidad del fondo. La firma de inversión Correlation Ventures una vez hizo cálculos.²⁰ más de 21.000 financiaciones de riesgo de 2004 a 2014: 65% perdió dinero. Dos y medio por ciento de las inversiones se realizaron entre 10 y 20 veces. El uno por ciento obtuvo una rentabilidad superior a 20 veces. El medio por ciento, alrededor de 100 empresas de 21.000, ganó 50 veces o más. De ahí es de donde provienen la mayoría de los retornos de la industria. Esto, podría pensar, es lo que hace que el capital de riesgo sea tan riesgoso. Y todos invertir en VC sabe que es arriesgado. La mayoría de las startups fracasan y el mundo es amable lo suficiente como para permitir algunos mega éxitos. Si desea retornos más seguros, predecibles y estables, invierte en grandes empresas públicas. O eso podría pensar. Recuerde, las colas impulsan todo. La distribución del éxito entre las grandes poblaciones públicas a lo largo del tiempo no es mucho

diferente de lo que es en el capital de riesgo. La mayoría de las empresas públicas son fraudulentas, a algunas les va bien y a algunas se les ganadores extraordinarios que representan la mayoría de las acciones del mercado de valores devoluciones. JP Morgan Asset Management publicó una vez la distribución de rendimientos para el índice Russell 3000, una colección grande y amplia de empresas públicas, desde 1980.²¹ El cuarenta por ciento de todos los componentes de stock de Russell 3000 perdieron al menos el 70% de sus valor y nunca se recuperó durante este período.

Efectivamente, todos los rendimientos generales del índice provienen del 7% del componente empresas que superaron en al menos dos desviaciones estándar. Ese es el tipo de cosas que esperarías del capital de riesgo. Pero es lo que sucedió dentro de un índice diversificado y aburrido. Este golpe de la mayoría de las empresas públicas no escatima industria. Más de la mitad de todas las empresas públicas de tecnología y telecomunicaciones pierden la mayor parte de su valor y nunca se recupere. Incluso entre los servicios públicos, la tasa de fallas es de más de 1 en 10:

Página 88

Página 89

Lo interesante aquí es que tienes que haber alcanzado un cierto nivel de éxito para convertirse en una empresa pública y miembro de Russell 3000. Se trata de corporaciones establecidas, no de startups improvisadas. Aún así, la mayoría tienen la esperanza de vida medida en años, no en generaciones. Tomemos como ejemplo una de estas empresas: Carolco, ex miembro de la Índice Russell 3000. Produjo algunas de las películas más importantes de las décadas de 1980 y 1990, incluida la las primeras tres películas de Rambo, Terminator 2, Basic Instinct y Total Recall. Carolco salió a bolsa en 1987. Fue un gran éxito, produciendo éxito tras éxito. Hizo 500 millones de dólares en ingresos en 1991, con una capitalización de mercado de \$ 400 millones, mucho dinero en ese entonces, especialmente para un estudio de cine. Y luego falló.

Los éxitos de taquilla se detuvieron, algunos proyectos de gran presupuesto fracasaron y, a mediados de Carolco de los noventa fue historia. Quebró en 1996. Las acciones se reducen a cero, que tenga un lindo día. Una pérdida catastrófica. Y uno que 4 de cada 10 empresas públicas experiencia a lo largo del tiempo. La historia de Carolco no vale la pena contarla porque es única, sino porque es común. Aquí está la parte más importante de esta historia: el Russell 3000 ha aumentado más de 73 veces desde 1980. Es un retorno espectacular. Eso es el éxito. El cuarenta por ciento de las empresas del índice fueron efectivamente fracasos. Pero el 7% de los componentes que funcionaron extremadamente bien fueron más que suficientes para compensar los trapos. Como Heinz Berggruen, pero con Microsoft y Walmart en lugar de Picasso y Matisse. No solo unas pocas empresas representan la mayor parte del rendimiento del mercado, sino que dentro de esas empresas hay aún más eventos de cola. En 2018, Amazon impulsó el 6% de los retornos del S&P 500. Y el crecimiento de Amazon se debe casi en su totalidad a Prime y Amazon Web Services, que a su vez son eventos de cola en una empresa que ha experimentado con cientos de productos,

desde el Fire Phone hasta las agencias de viajes. Apple fue responsable de casi el 7% de la rentabilidad del índice en 2018. Y es impulsado abrumadoramente por el iPhone, que en el mundo de los productos tecnológicos tan cola como las colas.

¿Y quién trabaja en estas empresas? La tasa de aceptación de contratación de Google es 0.2%.²² Facebook es 0.1%.²³ Apple es aproximadamente 2%.²⁴ Así que la gente que trabaja en estos proyectos de cola que impulsan los retornos de cola tienen carreras de cola.

La idea de que algunas cosas explican la mayoría de los resultados no solo es cierta para empresas en su cartera de inversiones. También es una parte importante de tu propio comportamiento como inversor.

La definición de Napoleón de un genio militar era: "El hombre que puede hacer el cosa normal cuando todos los que le rodean se vuelven locos". Lo mismo ocurre con la inversión.

La mayoría de los consejos financieros se tratan hoy. ¿Qué debe hacer ahora mismo y ¿Qué acciones parecen buenas compras hoy?

Pero la mayor parte del tiempo hoy no es tan importante. Durante el transcurso de su de por vida como inversor las decisiones que tome hoy, mañana o el próximo semana no importará tanto como lo que hagas durante el pequeño número de días, probablemente el 1% del tiempo o menos, cuando todos los que te rodean están volviéndose loco.

Considere lo que sucedería si ahorrara \$ 1 cada mes desde 1900 hasta 2019.

Podrías invertir ese \$ 1 en el mercado de valores de EE. UU. Cada mes, llueva o brillar. No importa si los economistas están gritando sobre una inminente recesión o nuevo mercado bajista. Sigue invirtiendo. Llamemos a un inversor quien hace esto Sue.

Pero quizás invertir durante una recesión da demasiado miedo. Entonces tal vez inviertas

su \$ 1 en el mercado de valores cuando la economía no está en recesión, venda

todo cuando está en una recesión y ahorre su dólar mensual en efectivo, y invertir todo de nuevo en el mercado de valores cuando termine la recesión. Bien

llame a este inversor Jim.

O tal vez se necesitan algunos meses para que una recesión lo asuste, y luego

toma un tiempo recuperar la confianza antes de volver al mercado. Tú invertir \$ 1 en acciones cuando no haya recesión, vender seis meses después de una

comienza la recesión, e invierta seis meses después de que termine la recesión. Bien

llamarte Tom.

¿Con cuánto dinero acabarían estos tres inversores con el tiempo?

Sue termina con \$ 435,551.

Jim tiene \$ 257,386.

Tom \$ 234,476.

Sue gana por una milla.

Hubo 1.428 meses entre 1900 y 2019. Poco más de 300 de ellos estaban durante una recesión. Entonces, manteniéndola fría durante solo el 22% del

Cuando la economía estuvo en recesión o cerca de ella, Sue termina con casi tres

veinticinco centavos más dinero que Jim o Tom.

Para dar un ejemplo más reciente: cómo se comportó como inversor durante una

unos meses a finales de 2008 y principios de 2009 probablemente tendrán un mayor impacto en su

devoluciones de por vida que todo lo que hizo desde 2000 hasta 2008.

Existe la vieja broma del piloto de que sus trabajos son "horas y horas de aburrimiento

salpicado por momentos de puro terror ". Lo mismo ocurre con la inversión. Tu

El éxito como inversor estará determinado por cómo responda a las

momentos de terror, no los años dedicados al control de crucero.
Una buena definición de un genio inversor es el hombre o la mujer que puede hacer cosa normal cuando todos los que les rodean se vuelven locos. Las colas conducen todo.

Cuando acepta que las colas impulsan todo en los negocios, la inversión y finanzas te das cuenta de que es normal que muchas cosas salgan mal, se rompan, fallen, y cae.

Si eres un buen seleccionador de acciones, quizás tengas razón la mitad del tiempo.

Si es un buen líder empresarial, tal vez la mitad de su producto y estrategia las ideas funcionarán.

Si es un buen inversor, la mayoría de los años estará bien y muchos serán malos.

Si es un buen trabajador, encontrará la empresa adecuada en el campo correcto después varios intentos y juicios.

Y eso es si eres bueno.

Peter Lynch es uno de los mejores inversores de nuestro tiempo. "Si eres genial en esto negocio, tienes razón seis de cada diez veces ", dijo una vez.

Hay campos en los que debes ser perfecto en todo momento. Volar un avión, por ejemplo. Luego hay campos en los que quieres ser al menos bastante bueno casi todo el tiempo. Un chef de restaurante, digamos.

Las inversiones, los negocios y las finanzas simplemente no son como estos campos.

Algo que he aprendido tanto de inversores como de emprendedores es que nadie

toma buenas decisiones todo el tiempo. Las personas más impresionantes están llenas

llo de ideas horrendas sobre las que a menudo se actúa.
Toma Amazon. No es intuitivo pensar en un lanzamiento fallido de un
producto en una
la compañía sería normal y buena. Intuitivamente, pensarías que el CEO
debería
disculparse con los accionistas. Pero el CEO Jeff Bezos dijo poco
después de la
desastroso lanzamiento del Fire Phone de la compañía:

Si cree que es un gran fracaso, estamos trabajando en fracasos mucho
mayores, ¿verdad?
ahora. No estoy bromeando. Algunos de ellos harán que el Fire Phone se
vea
como una pequeña señal.
Está bien que Amazon pierda mucho dinero en el Fire Phone porque lo
hará
ser compensado por algo como Amazon Web Services que gana decenas
de miles de millones
de dólares. Colas al rescate.
El CEO de Netflix, Reed Hastings, anunció una vez que su compañía
estaba cancelando
varias producciones de gran presupuesto. El respondió:
Nuestro índice de aciertos es demasiado alto en este momento. Siempre
estoy presionando al equipo de contenido.
Tenemos que correr más riesgos. Tienes que probar más locuras, porque
nosotros
debería tener una tasa de cancelación más alta en general.
Estos no son engaños ni fallas de responsabilidad. Son inteligentes
reconocimiento de cómo las colas impulsan el éxito. Por cada Amazon
Prime o
El naranja es el nuevo negro, sabes, con certeza, que tendrás algo
prendas de vestir.
Parte de por qué esto no es intuitivo es porque en la mayoría de los
campos solo vemos el
producto terminado, no las pérdidas incurridas que llevaron al producto
final exitoso.

El Chris Rock que veo en la televisión es divertido, impecable. El Chris Rock que se presenta en docenas de clubes pequeños cada año está bien. Eso es por diseño. No El genio de la comedia es lo suficientemente inteligente como para saber de manera preventiva qué bromas aterrizarán bien. Todos los grandes comediantes prueban su material en clubes pequeños antes de usarlo en grandes lugares. Una vez le preguntaron a Rock si echaba de menos los clubes pequeños. El respondió: Cuando comienzo una gira, no es como si comenzara en arenas. Antes de esta última gira yo realizado en este lugar en New Brunswick llamado Stress Factory. yo hice

unos 40 o 50 espectáculos preparándose para la gira. Un periódico describió estas sesiones de clubes pequeños. Describe Rock hojeando páginas de notas y buscando material. "Voy a tengo que cortar algunas de estas bromas ", dice a mitad de la obra. Los buenos chistes que veo Netflix son las colas que sobresalieron de un universo de cientos de intentos. Algo similar ocurre con la inversión. Es fácil encontrar la red de Warren Buffett valor, o sus rendimientos anuales promedio. O incluso su mejor, más notable inversiones. Están ahí al aire libre, y son lo que la gente habla acerca de. Es mucho más difícil juntar todas las inversiones que ha hecho en su carrera profesional. Nadie habla de las elecciones fallidas, los negocios feos, los pobres adquisiciones. Pero son una gran parte de la historia de Buffett. Ellos son el otro lado de rendimientos impulsados por la cola. En la junta de accionistas de Berkshire Hathaway en 2013, Warren Buffett dijo

ha tenido entre 400 y 500 acciones durante su vida y ganó la mayor parte de su dinero en

10 de ellos. Charlie Munger siguió: "Si eliminas solo algunos de Las principales inversiones de Berkshire, su historial a largo plazo es bastante normal".

Cuando prestamos especial atención a los éxitos de un modelo a seguir, pasamos por alto que

sus ganancias provienen de un pequeño porcentaje de sus acciones. Eso hace nuestro

los fracasos, las pérdidas y los reveses se sienten como si estuviéramos haciendo algo mal. Pero es

es posible que estemos equivocados, o simplemente tengamos razón, tan a menudo como los maestros.

Pueden haber tenido más razón cuando tenían razón, pero podrían haber Me he equivocado tan a menudo como tú.

"Lo importante no es si estás en lo cierto o no", dijo una vez George Soros

dijo, "pero cuánto dinero gana cuando tiene razón y cuánto

pierde cuando te equivocas ". Puedes equivocarte la mitad del tiempo y aun así hacer un

fortuna.

Página 95

Hay 100 mil millones de planetas en nuestra galaxia y solo uno, hasta donde sabemos, con vida inteligente.

El hecho de que estés leyendo este libro es el resultado de la cola más larga que puedas imagina.

Eso es algo de lo que estar feliz. A continuación, veamos cómo se puede generar dinero eres aún más feliz.

Página 96

Página 97

La forma más elevada de riqueza es la capacidad de despertarse cada mañana y decir:

"Puedo hacer lo que quiera hoy".

La gente quiere hacerse más rica para hacerla más feliz. La felicidad es un

tema complicado porque todos somos diferentes. Pero si hay un comun denominador de la felicidad, un combustible universal de la alegría, es que la gente quiere

controlar sus vidas.

La capacidad de hacer lo que quieras, cuando quieras, con quien quieras, por como

mientras quieras, no tiene precio. Es el dividendo más alto que paga el dinero.

Angus Campbell era psicólogo de la Universidad de Michigan. Nacido en

1910, su investigación tuvo lugar durante una época en que la psicología estaba

abrumadoramente centrado en los trastornos que deprimieron a las personas, cosas como

depresión, ansiedad, esquizofrenia.

Campbell quería saber qué hacía feliz a la gente. Su libro de 1981, *The Sentido de bienestar en Estados Unidos*, comienza señalando que las personas son

generalmente más feliz de lo que suponían muchos psicólogos. Pero algunos fueron claramente

haciéndolo mejor que otros. Y no necesariamente podrías agruparlos por ingresos, geografía o educación, porque muchos en cada uno de esos categorías terminan siendo crónicamente infelices.

El denominador común más poderoso de la felicidad era simple. Campbell

resumido:

Tener un fuerte sentido de controlar la propia vida es un predictor más confiable

de sentimientos positivos de bienestar que cualquiera de las condiciones objetivas de la vida

hemos considerado.

Más que tu salario. Más que el tamaño de tu casa. Más que el

prestigio de tu trabajo. Control sobre hacer lo que quiera, cuando quiera, con las personas que desea, es la variable de estilo de vida más amplia que hace

gente feliz.

El mayor valor intrínseco del dinero, y esto no se puede exagerar, es su capacidad

para darle control sobre su tiempo. Para obtener, poco a poco, un nivel de independencia y autonomía que proviene de los activos no gastados que le brindan

mayor control sobre lo que puede hacer y cuándo puede hacerlo.

Una pequeña cantidad de riqueza significa la capacidad de tomarse unos días libres cuando

estás enfermo sin romper el banco. Obtener esa habilidad es enorme si no lo tengo.

Un poco más significa esperar a que llegue un buen trabajo después de echar un polvo

apagado, en lugar de tener que tomar el primero que encuentre. Que puede ser la vida

cambiando.

Los gastos de emergencia de seis meses significan no tener miedo de su jefe,

porque sabe que no se arruinará si tiene que tomarse un tiempo libre para encontrar un nuevo trabajo.

Más aún significa la capacidad de aceptar un trabajo con un salario menor pero con horarios flexibles.

Quizás uno con un viaje más corto. O poder lidiar con un médico emergencia sin la carga adicional de preocuparse por cómo lo pagará.

Luego está la jubilación cuando lo desee, en lugar de cuando lo necesite.

Usar su dinero para ganar tiempo y opciones tiene un beneficio de estilo de vida que pocos lujos

los bienes con los que pueden competir.

Durante toda la universidad quise ser banquero de inversiones. Solo había uno

razón por la cual: ganaron mucho dinero. Ese fue el único camino, y uno que yo fue 100% positivo me haría más feliz una vez que lo obtuviera. Anoté un verano pasantía en un banco de inversión en Los Ángeles en mi tercer año, y Pensé que había ganado la lotería de mi carrera. Esto es todo lo que siempre quise. En mi primer día me di cuenta de por qué los banqueros de inversión ganan mucho dinero: Trabajan más y más horas controladas de lo que sabía que los humanos podían

resolver. En realidad, la mayoría no puede soportarlo. Ir a casa antes de la medianoche era considerado un lujo, y había un dicho en la oficina: "Si no vienes trabajar el sábado, no se moleste en volver el domingo ". El trabajo era intelectualmente estimulante, bien pagado y me hizo sentir importante. Pero cada despertarme el segundo de mi tiempo se convirtió en un esclavo de las demandas de mi jefe, que era lo suficiente para convertirlo en una de las experiencias más miserables de mi vida. Era una pasantía de cuatro meses. Duré un mes. Lo más difícil de esto fue que me encantó el trabajo. Y yo quería trabajar difícil. Pero hacer algo que ama en un horario que no puede controlar puede sentirse lo mismo que hacer algo que odias. Hay un nombre para este sentimiento. Los psicólogos lo llaman reactancia. Jonás Berger, un profesor de marketing de la Universidad de Pensilvania, lo resumió bien: A las personas les gusta sentir que tienen el control, en el asiento del conductor. Cuando lo intentamos para conseguir que hagan algo, se sienten sin poder. En lugar de sentirme como

ellos tomaron la decisión, sienten que nosotros lo hicimos por ellos. Entonces ellos dicen que no o hacen algo más, incluso cuando originalmente podrían haber estado felices de ir a lo largo.²⁵

Cuando acepta cuán cierta es esa afirmación, se da cuenta de que alinear el dinero

hacia una vida que te permita hacer lo que quieras, cuando quieras, con quien tu

quieres, donde quieras, durante el tiempo que quieras, tiene un rendimiento increíble.

Derek Sivers, un emprendedor exitoso, escribió una vez sobre un amigo que le preguntó

que le cuente la historia de cómo se hizo rico:

Tenía un trabajo diurno en el centro de Manhattan pagando \$ 20

k

por año, sobre el salario mínimo ... Nunca comí fuera y nunca tomé un taxi. Mi

el costo de vida era de aproximadamente \$ 1000 al mes y yo ganaba \$ 1800 al mes. yo hice

esto durante dos años y ahorró \$ 12,000. Tenía 22 años.

Una vez que tuviera \$ 12,000 podría dejar mi trabajo y convertirme en músico a tiempo completo. I

Sabía que podía conseguir unos cuantos conciertos al mes para pagar mi coste de vida. Entonces yo era libre.

Dejé mi trabajo un mes después y nunca volví a tener trabajo.

Cuando terminé de contarle a mi amigo esta historia, me pidió más. Dije que no, que

era que. Él dijo: "No, ¿qué pasa cuando vendió su empresa?"

Dije que no, eso no hizo una gran diferencia en mi vida. Eso fue solo mas

dinero en el banco. La diferencia ocurrió cuando tenía 22 años²⁶

Estados Unidos es la nación más rica de la historia del mundo. Pero hay

Hay pocas pruebas de que sus ciudadanos sean, en promedio, más felices hoy de lo que eran

en la década de 1950, cuando la riqueza y los ingresos eran mucho más bajos, incluso en la mediana nivel y ajustado por inflación. Una encuesta de Gallup de 2019 de 150.000 personas en 140 países encontraron que alrededor del 45% de los estadounidenses dijeron que se sentían "muy preocupados" el día anterior.²⁷ El promedio mundial fue 39%. Cincuenta y cinco por ciento de Los estadounidenses dijeron que sintieron "mucho estrés" el día anterior. Por el resto del mundo, el 35% dijo lo mismo. Parte de lo que sucedió aquí es que hemos usado nuestra mayor riqueza para comprar cosas más grandes y mejores. Pero simultáneamente hemos renunciado a más control sobre nuestro tiempo. En el mejor de los casos, esas cosas se anulan entre sí. El ingreso familiar promedio ajustado por inflación fue de \$ 29,000 en 1955.²⁸ En 2019 fue un poco más de \$ 62,000. Hemos usado esa riqueza para vivir una vida apenas concebible para los estadounidenses de la década de 1950, incluso para una familia mediana. La mediana El hogar estadounidense aumentó de 983 pies cuadrados en 1950 a 2,436 pies cuadrados en 2018. El hogar estadounidense nuevo promedio ahora tiene más baños que ocupantes. Nuestros coches son más rápidos y eficientes, nuestros televisores son más baratos y estafador. Lo que pasó con nuestro tiempo, por otro lado, apenas parece un progreso.

Y gran parte de la razón tiene que ver con el tipo de trabajos que tenemos más de nosotros ahora. John D. Rockefeller fue uno de los empresarios más exitosos de todos los tiempos.

También era un recluso y pasaba la mayor parte del tiempo solo. Rara vez hablaba deliberadamente haciéndose inaccesible y permaneciendo callado cuando lo descubrió su atención.

Un trabajador de una refinería que ocasionalmente escuchó a Rockefeller una vez comentó:

"Deja que todos los demás hablen, mientras él se sienta y no dice nada".

Cuando se le preguntaba sobre su silencio durante las reuniones,

Rockefeller solía recitar un

poema:

Un búho viejo y sabio vivía en un roble

Cuanto más veía menos hablaba,

Cuanto menos hablaba, más escuchaba

¿Por qué no somos todos como ese viejo pájaro sabio?

Rockefeller era un tipo extraño. Pero descubrió algo que ahora se aplica a decenas de millones de trabajadores.

El trabajo de Rockefeller no era perforar pozos, cargar trenes o mover barriles. Fue para

piensa y toma buenas decisiones. El producto de Rockefeller, su entregable

no era lo que hacía con las manos, ni siquiera con las palabras. Era lo que pensaba

dentro de su cabeza. Así que ahí es donde pasó la mayor parte de su tiempo y energía.

A pesar de estar sentado tranquilamente la mayor parte del día en lo que podría haber parecido libre

tiempo u horas de ocio para la mayoría de la gente, estaba

constantemente trabajando en su mente,

pensando en los problemas.

Esto fue único en su época. Casi todos los trabajos durante la época de Rockefeller

requirió hacer cosas con las manos. En 1870, el 46% de los trabajos estaban en

agricultura, y el 35% se dedicaba a la artesanía o la manufactura, según economista

Robert Gordon. Pocas profesiones dependían del cerebro de un trabajador. No pensaste;

trabajó, sin interrupción, y su trabajo fue visible y tangible.

Hoy, eso ha cambiado.

Treinta y ocho por ciento de los trabajos ahora se designan como

"gerentes, funcionarios y

profesionales ". Estos son trabajos de toma de decisiones. Otro 41% son servicios

trabajos que a menudo dependen tanto de sus pensamientos como de sus acciones.

Muchos de nosotros tenemos trabajos que se parecen más a Rockefeller que los típicos de los años cincuenta.

trabajador de fabricación, lo que significa que nuestros días no terminan cuando salimos

y salir de fábrica. Trabajamos constantemente en nuestras cabezas, lo que significa que

parece que el trabajo nunca termina.

Si su trabajo es construir automóviles, es poco lo que puede hacer

cuando no está en el

línea de ensamblaje. Te despides del trabajo y dejas tus herramientas en la fábrica. Pero

si su trabajo es crear una campaña de marketing, una decisión basada en el pensamiento

trabajo: tu herramienta es tu cabeza, que nunca te abandona. Podrías estar pensando

sobre su proyecto durante su viaje, mientras prepara la cena, mientras

ponga a sus hijos a dormir, y cuando se despierte estresado a las tres de la tarde

Mañana. Es posible que esté en el reloj durante menos horas que en 1950.

Pero se siente como si estuviera trabajando las 24 horas del día, los 7 días de la semana.

Derek Thompson de The Atlantic una vez lo describió así:

Si el equipo operativo del siglo XXI es un dispositivo portátil, esto significa

la fábrica moderna no es un lugar en absoluto. Es el día mismo. La era de las computadoras ha liberado las herramientas de productividad de la oficina. Mayor conocimiento trabajadores, cuyas computadoras portátiles y teléfonos inteligentes son medios portátiles de uso múltiple fabricar máquinas, teóricamente puede ser tan productivo a las 2 pm en la mayoría de los casos oficina como a las 2 am en un WeWork de Tokio o a la medianoche en el sofá.²⁹

En comparación con generaciones anteriores, el control sobre su tiempo ha disminuido. Y

Dado que controlar su tiempo es un factor clave para la felicidad, no deberíamos

sorprenderse de que la gente no se sienta mucho más feliz a pesar de que estamos en

promedio, más rico que nunca.

¿Qué hacemos al respecto?

No es un problema fácil de resolver, porque todos somos diferentes. El primer paso

es simplemente reconocer lo que hace y no hace que casi todo el mundo contento.

En su libro 30 lecciones para vivir, el gerontólogo Karl Pillemer entrevistó a un

miles de estadounidenses mayores que buscan las lecciones más importantes que

aprendido de décadas de experiencia en la vida. El escribio:

Nadie, ni una sola persona entre mil, dijo que para ser feliz tú debe tratar de trabajar lo más duro posible para ganar dinero para comprar las cosas que

querer.

Nadie, ni una sola persona, dijo que es importante ser al menos tan rico como

las personas que te rodean, y si tienes más que ellos, es un verdadero éxito.

Nadie, ni una sola persona, dijo que debería elegir su trabajo basándose en su poder de ganancia futuro deseado.

Lo que sí valoraban eran cosas como amistades de calidad, ser parte de algo más grande que ellos mismos, y gastando tiempo de calidad y no estructurado

con sus hijos. "Sus hijos no quieren su dinero (o lo que su dinero compra) en cualquier lugar cerca de lo que quieran. Específicamente, te quieren con ellos ", escribe Pillemer.

Tómelo de aquellos que lo han vivido todo: controlando su tiempo es el dividendo más alto que paga el dinero.

Ahora, un breve capítulo sobre uno de los dividendos más bajos que paga el dinero.

Página 105

Página 106

Página 107

La mejor parte de ser un valet es poder conducir algunos de los autos más geniales para

tocar el pavimento. Los invitados llegaron conduciendo Ferraris, Lamborghinis, Rolls-Royces, toda la flota aristocrática.

Era mi sueño tener uno de estos autos propio, porque (pensé) enviaron una señal tan fuerte a otros que lo lograste. Eres inteligente.

Eres rico. Tienes gusto. Eres importante. Mírame.

La ironía es que rara vez los miré a ellos, los conductores.

Cuando ves a alguien conduciendo un buen coche, raras veces piensas:

"Vaya, el tipo

conducir ese coche es genial ". En su lugar, piensas: "Vaya, si tuviera ese coche, la gente

pensaría que soy genial ". Subconsciente o no, así es como piensa la gente.

Aquí hay una paradoja: la gente tiende a querer que la riqueza les indique a los demás que

deberían ser apreciados y admirados. Pero en realidad esas otras personas a menudo

evitar admirarte, no porque no crean que la riqueza sea admirable, sino porque usan su riqueza como punto de referencia para su propio deseo de agradar y admirado.

La carta que escribí después del nacimiento de mi hijo decía: "Podrías pensar que quieres una coche caro, un reloj elegante y una casa enorme. Pero te lo digo a ti no lo hagas. Lo que quieres es respeto y admiración por parte de otras personas, y tú

Creo que tener cosas caras lo traerá. Casi nunca lo hace, especialmente de las personas a las que quieres respetar y admirarte ".

Aprendí eso como ayuda de cámara, cuando comencé a pensar en todas las personas que conducían

hasta el hotel en sus Ferraris, mirándome boquiabierto. La gente debe quedarse boquiabierta

donde quiera que fueran, y estoy seguro de que les encantó. Estoy seguro de que se sintieron admirados.

Pero, ¿sabían que no me preocupaba por ellos, o incluso que los notaba? Hicieron ellos

Sé que solo estaba mirando el coche boquiabierto e imaginándome en el coche del conductor.

¿asiento?

¿Compraron un Ferrari pensando que les traería admiración sin dándome cuenta de que yo, y probablemente la mayoría de los demás, que están impresionados con el coche

¿En realidad no les dio a ellos, el conductor, un momento de pensamiento?

¿Se aplica esta misma idea a quienes viven en casas grandes? Casi seguro.

¿Joyas y ropa? Sí.

Mi punto aquí es no abandonar la búsqueda de la riqueza. O incluso coches de lujo. I como ambas.

Es un reconocimiento sutil de que las personas generalmente aspiran a ser respetadas y admirado por otros, y usar dinero para comprar cosas elegantes puede traer menos de lo que imaginas. Si su objetivo es el respeto y la admiración, tenga cuidado buscarlo. La humildad, la bondad y la empatía te brindarán más respeto que caballos de fuerza alguna vez lo harán. No hemos terminado de hablar de Ferrari. Otra historia sobre la paradoja de coches rápidos en el próximo capítulo.

Página 109

Página 110

Página 111

El dinero tiene muchas ironías. Aquí hay uno importante: la riqueza es lo que no tienes ver.

Mi tiempo como ayuda de cámara fue a mediados de la década de 2000 en Los Ángeles, cuando el material la apariencia prevalecía sobre todo menos el oxígeno.

Si ve un Ferrari conduciendo, puede asumir intuitivamente que el propietario

del automóvil es rico, incluso si no les prestas mucha atención. Pero como yo

Llegué a conocer a algunas de estas personas y me di cuenta de que no siempre era así.

Muchos fueron éxitos mediocres que gastaron un gran porcentaje de sus cheque de pago de un coche.

Recuerdo a un tipo al que llamaremos Roger. Tenía más o menos mi edad. No tenía ni idea

lo que hizo Roger. Pero conducía un Porsche, que era suficiente para que la gente

dibujar suposiciones.

Entonces, un día Roger llegó en un viejo Honda. Lo mismo la próxima semana, y el siguiente.

"¿Qué le pasó a su Porsche?" Yo pregunté. Fue recuperado después incumpliendo con el préstamo de su automóvil, dijo. No hubo un bocado de vergüenza. Él respondió como si estuviera contando la próxima jugada del juego. Cada suposición que podría haber tenido sobre él estaba mal. Los Ángeles está llena de Rogers.

Alguien que maneja un auto de \$ 100,000 puede ser rico. Pero el único punto de datos lo que tiene sobre su riqueza es que tienen \$ 100,000 menos de lo que tenían antes de comprar el automóvil (o \$ 100,000 más en deuda). Eso es todo lo que sabes a cerca de ellos.

Tendemos a juzgar la riqueza por lo que vemos, porque esa es la información que tener frente a nosotros. No podemos ver las cuentas bancarias o corretaje de las personas. declaraciones. De modo que confiamos en las apariencias externas para medir el éxito financiero.

Carros. Hogares. Fotos de Instagram.

El capitalismo moderno hace que ayudar a las personas a fingir hasta que lo conviertan en un industria apreciada.

Pero la verdad es que la riqueza es lo que no ves.

La riqueza son los buenos coches que no se compran. Los diamantes no comprados. Los relojes no usado, la ropa se abandonó y la mejora de primera clase disminuyó. La riqueza es activos financieros que aún no se han convertido en las cosas que ve. No es así como pensamos sobre la riqueza, porque no se puede contextualizar lo que

no puedes ver.

La cantante Rihanna casi se arruina después de gastar de más y la demanda

asesor financiero. El asesor respondió: "¿Era realmente necesario decirle que si gastas dinero en cosas, terminarás con las cosas y no el dinero?"³⁰

Puedes reír, y por favor hazlo. Pero la respuesta es, sí, la gente debe ser dijo eso. Cuando la mayoría de la gente dice que quiere ser millonario, lo que

podría significar en realidad es "Me gustaría gastar un millón de dólares". Y eso es

literalmente, lo opuesto a ser millonario.

El inversor Bill Mann escribió una vez: "No hay forma más rápida de sentirse rico que

gastar mucho dinero en cosas realmente bonitas. Pero la forma de ser rico es gastar

dinero que tienes y no gastar dinero que no tienes. Es realmente eso simple."³¹

Es un consejo excelente, pero puede que no sea suficiente. la única forma de ser

rico es no gastar el dinero que tienes. No es solo la única forma acumular riqueza; es la definición misma de riqueza.

Debemos tener cuidado de definir la diferencia entre ricos y ricos. Es más que semántica. No saber la diferencia es una fuente de innumerables malas decisiones económicas.

Rico es un ingreso corriente. Alguien que conduce un automóvil de \$ 100,000 es casi seguro

rico, porque incluso si compraron el auto con deuda, necesitas un cierto Nivel de ingresos para afrontar el pago mensual. Lo mismo con los que viven en

casas grandes. No es difícil identificar a los ricos. A menudo se desviven por

darse a conocer.

Pero la riqueza está oculta. Son ingresos que no se gastan. La riqueza es una opción que aún no se ha tomado

para comprar algo más tarde. Su valor radica en ofrecerle opciones, flexibilidad y crecimiento para algún día comprar más cosas de las que podría ahora. La dieta y el ejercicio ofrecen una analogía útil. Perder peso es notoriamente difícil, incluso entre los que se dedican al trabajo de ejercicio vigoroso. En su libro *The* Cuerpo, Bill Bryson explica por qué: Un estudio en Estados Unidos encontró que las personas sobrestiman la cantidad de calorías se quemaron en un entrenamiento por un factor de cuatro. Luego también consumieron, en promedio, aproximadamente el doble de calorías de las que acababan de quemar ... el hecho es decir, puede deshacer rápidamente una gran cantidad de ejercicio comiendo mucha comida, y la mayoría de nosotros hacemos.

El ejercicio es como ser rico. Piensas: "Hice el trabajo y ahora merezco darme el gusto de una gran comida ". La riqueza está rechazando esa comida y en realidad quema calorías netas. Es difícil y requiere autocontrol. Pero crea una brecha entre lo que puede hacer y lo que elige para hacer eso se acumula para usted con el tiempo.

El problema para muchos de nosotros es que es fácil encontrar buenos modelos a seguir. Es más difícil de encontrar ricos porque, por definición, su éxito es más oculto.

Por supuesto, hay personas adineradas que también gastan mucho dinero en cosas. Pero incluso en esos casos lo que vemos es su riqueza, no su riqueza. Vemos los coches que eligieron comprar y tal vez la escuela a la que eligen enviar sus niños a. No vemos los ahorros, las cuentas de jubilación o la inversión. carteras. Vemos las casas que compraron, no las casas que podrían tener comprado si se hubieran estirado delgados.

El peligro aquí es que creo que la mayoría de la gente, en el fondo, quiere ser rica. Quieren libertad y flexibilidad, que es lo que los activos financieros aún no gastado te puede dar. Pero está tan arraigado en nosotros que tener dinero es gastar

dinero que no podemos ver la moderación que se necesita para ser realmente rico.

Y como no podemos verlo, es difícil aprender sobre él.

La gente es buena para aprender por imitación. Pero la naturaleza oculta de la riqueza

dificulta imitar a los demás y aprender de sus costumbres. Después de su muerte

Ronald Read se convirtió en el modelo financiero de muchas personas. Fue enaltecido en

los medios de comunicación y apreciado en las redes sociales. Pero él era el papel financiero de nadie

modelo mientras vivía porque cada centavo de su riqueza estaba escondido,

incluso a los que lo conocieron.

Imagínese lo difícil que sería aprender a escribir si no pudiera leer la obras de grandes autores. ¿Quién sería tu inspiración? Quien serías tu ¿admirar? ¿Qué trucos y consejos matizados seguirías? Haría algo que ya es difícil aún más. Es difícil aprender de lo que no puedes ver. Lo que ayuda a explicar por qué es tan difícil para muchos acumular riqueza.

El mundo está lleno de personas que parecen modestas pero que en realidad son ricas y

gente que parece rica que vive al borde de la insolvencia. Mantén esto en Tenga en cuenta al juzgar rápidamente el éxito de los demás y establecer sus propias metas.

Si la riqueza es lo que no gastas, ¿de qué sirve? Bueno, déjame convencerte

para ahorrar dinero.

Déjame convencerte de que ahorres dinero.

No tardará mucho.

Pero es una tarea extraña, ¿no?

¿Es necesario convencer a la gente para que ahorre dinero?

Mi observación es que sí, muchos lo hacen.

Más allá de cierto nivel de ingresos, las personas se dividen en tres grupos: Aquellos que ahorran, aquellos que piensan que no pueden salvar, y aquellos que creen que no necesitan ahorrar.

Esto es para los dos últimos.

La primera idea, simple, pero fácil de pasar por alto, es que la creación de riqueza tiene poco que ver con sus ingresos o retornos de inversión, y mucho que ver con su tasa de ahorro.

Una breve historia sobre el poder de la eficiencia.

En la década de 1970, parecía que el mundo se estaba quedando sin petróleo. El cálculo no fue difícil: la economía global usaba mucho petróleo, la economía global estaba creciendo, y la cantidad de petróleo que podíamos perforar no podía mantener el ritmo.

No nos quedamos sin aceite, gracias a Dios. Pero eso no fue solo porque nosotros encontramos más aceite, o incluso mejoró al sacarlo del suelo.

La principal razón por la que superamos la crisis del petróleo es porque comenzamos a construir automóviles, fábricas y hogares que son más eficientes energéticamente de lo que solían ser.

Estados Unidos utiliza hoy un 60% menos de energía por dólar de PIB que en

1950.³² El promedio de millas por galón de todos los vehículos en la carretera se ha duplicado

desde 1975. Un Ford Taurus (sedán) de 1989 promedió 18.0 MPG. Un Chevy 2019

El suburbano (SUV absurdamente grande) tiene un promedio de 18.1 MPG.

El mundo hizo crecer su "riqueza energética" no aumentando la energía que tenía, sino disminuyendo la energía que necesitaba. La producción de petróleo y gas de EE. UU. Ha aumentado 65% desde 1975, mientras que la conservación y la eficiencia se han más que duplicado qué podemos hacer con esa energía. Entonces es fácil ver qué ha importado más.

Lo importante aquí es que encontrar más energía está en gran parte fuera de nuestra

control y envuelto en incertidumbre, porque se basa en una mezcla resbaladiza de

tener la geología, geografía, clima y geopolítica adecuados. Pero volviéndose

Más eficiente con la energía que usamos está en gran parte bajo nuestro control. La decisión

comprar un automóvil más liviano o andar en bicicleta depende de usted y tiene un 100% de posibilidades de mejorar la eficiencia.

Lo mismo ocurre con nuestro dinero.

Los rendimientos de la inversión pueden hacerte rico. Pero si una estrategia de inversión

funcionar, y por cuánto tiempo funcionará, y si los mercados cooperarán, es

siempre en duda. Los resultados están envueltos en incertidumbre.

El ahorro personal y la frugalidad, la conservación y la eficiencia de las finanzas, son

partes de la ecuación del dinero que están más bajo su control y tienen un 100%

posibilidad de ser tan eficaces en el futuro como lo son hoy.

Si ve la creación de riqueza como algo que requerirá más dinero o grandes

rendimiento de la inversión, puede volverse tan pesimista como los condenados a la energía

estaban en la década de 1970. El camino a seguir parece difícil y fuera de su control.

Si lo ve impulsado por su propia frugalidad y eficiencia, el destino es más claro.

La riqueza es solo las sobras acumuladas después de gastar lo que ingiere.

Y dado que puede acumular riqueza sin un ingreso alto, pero no tiene ninguna posibilidad de

crear riqueza sin una alta tasa de ahorro, está claro cuál importa más.

Más importante aún, el valor de la riqueza es relativo a lo que necesita.

Digamos que tú y yo tenemos el mismo patrimonio neto.

Y diga que es mejor inversor que yo. Puedo obtener un rendimiento anual del 8% y

puede obtener un rendimiento anual del 12%.

Pero soy más eficiente con mi dinero. Digamos que necesito la mitad de dinero

para ser feliz mientras su estilo de vida se agrava tan rápido como sus activos.

Estoy mejor que tú, a pesar de ser un peor inversor. Estoy obteniendo más

Beneficiarme de mis inversiones a pesar de los menores rendimientos.

Lo mismo ocurre con los ingresos. Aprender a ser feliz con menos dinero crea una

brecha entre lo que tienes y lo que quieres, similar a la brecha que obtienes

augmente su sueldo, pero más fácil y más bajo su control.

Una alta tasa de ahorro significa tener gastos más bajos de lo que podría de otra manera, y tener gastos más bajos significa que sus ahorros van más lejos de lo que lo harían si gastaste más.

Piense en esto en el contexto de cuánto tiempo y esfuerzo se dedica a logrando un 0,1% de rendimiento superior a la inversión anual: millones de horas de investigación, decenas de miles de millones de dólares de esfuerzo de los profesionales, y es fácil para ver qué es potencialmente más importante o que vale la pena perseguir.

Hay inversores profesionales que mueven 80 horas a la semana para sumar una décima parte de un punto porcentual de sus rendimientos cuando hay dos o tres porcentajes completos puntos de estilo de vida en sus finanzas que pueden explotarse con menos esfuerzo.

Los grandes retornos de inversión y los grandes sueldos son increíbles cuando se pueden logrado, y algunos pueden lograrlo. Pero el hecho de que haya tanto esfuerzo poner en un lado de la ecuación financiera y tan poco poner en el otro es un oportunidad para la mayoría de la gente.

Pasado un cierto nivel de ingresos, lo que necesita es lo que se encuentra por debajo de su ego.

Todo el mundo necesita lo básico. Una vez que están cubiertos, hay otro nivel de conceptos básicos cómodos, y más allá de eso, hay conceptos básicos que son cómodos, entretenido y esclarecedor.

Pero gastar más allá de un nivel bastante bajo de materialismo es principalmente un reflejo

de ego acercándose a los ingresos, una forma de gastar dinero para mostrarle a la gente que tiene (o tenía) dinero.

Piénselo así, y una de las formas más poderosas de aumentar su los ahorros no son para aumentar sus ingresos. Es para elevar tu humildad.

Cuando define los ahorros como la brecha entre su ego y sus ingresos, darse cuenta de por qué muchas personas con ingresos decentes ahorran tan poco. Es un diario

Lucha contra los instintos para extender tus plumas de pavo real a su extremo

límites y mantenerse al día con los demás haciendo lo mismo.

Personas con éxito duradero en finanzas personales, no necesariamente aquellas con

altos ingresos: tienden a tener una propensión a no importarles un carajo lo que los demás

piensa en ellos.

Así que la capacidad de las personas para ahorrar está más bajo su control de lo que piensan.

Se pueden generar ahorros gastando menos.

Puede gastar menos si desea menos.

Y desearás menos si te importa menos lo que los demás piensen de ti.

Como sostengo a menudo en este libro, el dinero se basa más en la psicología que en las finanzas.

Y no necesita una razón específica para ahorrar.

Algunas personas ahorran dinero para el pago inicial de una casa, un automóvil nuevo o

Jubilación.

Eso es genial, por supuesto.

Pero ahorrar no requiere el objetivo de comprar algo específico.

Puedes ahorrar solo por ahorrar. Y de hecho deberías. Todos debería.

Solo ahorrar para un objetivo específico tiene sentido en un mundo predecible. Pero nuestro

no lo es. El ahorro es una protección contra la inevitable capacidad de la vida de sorprender al infierno de ti en el peor momento posible.

Otro beneficio de los ahorros que no está vinculado a una meta de gasto es lo que discutido en el capítulo 7: ganar el control de su tiempo.

Todo el mundo conoce las cosas tangibles que compra el dinero. Lo intangible es más difícil

para envolver tu cabeza, por lo que tiende a pasar desapercibido. Pero lo intangible

Los beneficios del dinero pueden ser mucho más valiosos y capaces de aumentar su

felicidad que las cosas tangibles que son objetivos obvios de nuestros ahorros.

Los ahorros sin una meta de gastos le brindan opciones y flexibilidad, la capacidad

esperar y la oportunidad de saltar. Te da tiempo para pensar. Te deja cambie de rumbo en sus propios términos.

Cada pequeño ahorro es como tomar un punto en el futuro que habría sido

propiedad de otra persona y devolvérselo a usted mismo.

Esa flexibilidad y control sobre su tiempo es un retorno de la riqueza invisible.

¿Cuál es la rentabilidad del efectivo en el banco que te da la opción de cambiar

carreras, jubilación anticipada o libertad de preocupaciones?

Yo diría que es incalculable.

Es incalculable de dos maneras. Es tan grande e importante que no podemos poner un

precio en él. Pero también es literalmente incalculable: no podemos medirlo como si

podemos medir las tasas de interés, y lo que no podemos medir, tendemos a pasarlo por alto.

Cuando no tienes control sobre tu tiempo, estás obligado a aceptar cualquier mala suerte que se te presente. Pero si tienes flexibilidad tienes

el tiempo para esperar a que caigan en su regazo oportunidades obvias. Esto es un retorno oculto de sus ahorros. Los ahorros en el banco que devengan un interés del 0% en realidad podrían generar un rendimiento extraordinario si te dan la flexibilidad de aceptar un trabajo con un menor salario pero con más propósito, o esperar oportunidades de inversión que lleguen cuando los que carecen de flexibilidad se vuelven desesperados.

Y ese retorno oculto es cada vez más importante.

El mundo solía ser hiperlocal. Hace poco más de 100 años, el 75% de los estadounidenses no tenía ni teléfono ni servicio de correo regular, según el historiador Robert Gordon. Eso hizo que la competencia fuera hiperlocal. Un trabajador con apenas promedio la inteligencia podría ser la mejor en su ciudad, y fueron tratados como los mejores porque no tenían que competir con el trabajador más inteligente de otra ciudad.

Eso ha cambiado ahora.

Un mundo hiperconectado significa que el grupo de talentos en el que compites se ha ido desde cientos o miles que abarcan su ciudad hasta millones o miles de millones

que abarca todo el mundo. Esto es especialmente cierto para los trabajos que dependen de trabajar con su cabeza versus sus músculos: enseñanza, marketing, análisis, consultoría, contabilidad, programación, periodismo e incluso medicina cada vez más competir en grupos de talentos globales. Más campos caerán en esta categoría como La digitalización borra las fronteras globales, como "el software se come el mundo", como

lo dice el capitalista de riesgo Marc Andreessen.

Una pregunta que debe hacerse a medida que se expande el rango de su competencia es: "¿Cómo me destaco? "

"Soy inteligente" es cada vez más una mala respuesta a esa pregunta, porque hay una mucha gente inteligente en el mundo. Casi 600 personas superan los SAT cada año.

Otros 7.000 vienen a unos pocos puntos. En un ganador se lleva todo y mundo globalizado este tipo de personas son cada vez más su directo competidores.

La inteligencia no es una ventaja confiable en un mundo que está tan conectado

como lo ha hecho el nuestro.

Pero la flexibilidad lo es.

En un mundo donde la inteligencia es hipercompetitiva y muchas las habilidades técnicas se han automatizado, las ventajas competitivas se inclinan hacia

habilidades matizadas y blandas, como la comunicación, la empatía y, quizás la mayoría de todo, flexibilidad.

Si tienes flexibilidad puedes esperar buenas oportunidades, tanto en tu carrera y para sus inversiones. Tendrás más posibilidades de poder aprenda una nueva habilidad cuando sea necesario. Sentirás menos urgencia de perseguir

competidores que pueden hacer cosas que usted no puede y que tienen más margen para encontrar su

pasión y su nicho a su propio ritmo. Puedes encontrar una nueva rutina, una

ritmo más lento y pensar en la vida con un conjunto diferente de suposiciones. La

La capacidad de hacer esas cosas cuando la mayoría de los demás no pueden es una de las pocas cosas que

te distinguirá en un mundo donde la inteligencia ya no es un medio sostenible

ventaja.

Tener más control sobre su tiempo y sus opciones se está convirtiendo en uno de los monedas valiosas del mundo.

Página 124

Es por eso que más personas pueden, y más personas deberían, ahorrar dinero.

¿Sabes qué más deberían hacer? Deja de intentar ser tan racional. Déjame decir tu por qué.

Página 125

Página 126

Página 127

No eres una hoja de cálculo. Eres una persona. Una persona emocional y jodida.

Me tomó un tiempo darme cuenta de esto, pero una vez que hizo clic, me di cuenta de que era uno de los partes más importantes de las finanzas.

Con él viene algo que a menudo se pasa por alto: no pretenda ser fríamente

racional a la hora de tomar decisiones financieras. Intenta ser bastante razonable.

Lo razonable es más realista y tiene más posibilidades de ceñirse a él. a largo plazo, que es lo más importante a la hora de gestionar el dinero. Para mostrarte lo que quiero decir, déjame contarte la historia de un tipo que intentó curar sífilis con malaria.

Julius Wagner-Jauregg fue un psiquiatra del siglo XIX con dos habilidades: era bueno para reconocer patrones y lo que otros veían como "loco"

encontró simplemente "audaz".

Su especialidad eran los pacientes con neurosífilis grave, luego un diagnóstico fatal

sin tratamiento conocido. Comenzó a notar un patrón: pacientes con sífilis tendían a recuperarse si tenían la desgracia añadida de haber prolongado fiebres de una dolencia no relacionada. Wagner-Jauregg asumió que esto se debía a una corazonada que había existido durante siglos, pero los médicos no lo entendieron bien: la fiebre juega un papel en ayudar al cuerpo a luchar contra la infección. Así que saltó a la conclusión lógica. A principios de la década de 1900, Wagner-Jauregg comenzó a inyectar a pacientes con cepas de tifoidea, malaria y viruela para desencadenar fiebres lo suficientemente fuertes como para matar su sífilis. Esto era tan peligroso como parece. Algunos de sus pacientes murieron por el tratamiento. Finalmente se decidió por una versión débil de malaria, ya que podría contrarrestarse eficazmente con quinina después de unos días de fiebres estremecedoras.

Después de una trágica prueba y error, su experimento funcionó. Wagner-Jauregg informó que 6 de cada 10 pacientes con sífilis tratados con "malarioterapia" se recuperó, en comparación con aproximadamente 3 de cada 10 pacientes que se quedaron solos. Ganó el Nobel Premio de Medicina en 1927. La organización destaca hoy: "La obra principal que preocupó a Wagner-Jauregg a lo largo de su vida laboral fue el esforzarse por curar la enfermedad mental induciendo fiebre".³³ La penicilina finalmente hizo obsoleta la malarioterapia para pacientes con sífilis, Gracias a dios. Pero Wagner-Jauregg es uno de los únicos médicos de la historia

que no solo reconoció el papel de la fiebre en la lucha contra la infección, sino que también prescribió como tratamiento.

Las fiebres siempre han sido tan temidas como misteriosas. Los antiguos romanos

adoraba a Febris, la diosa que protegía a las personas de las fiebres. Amuletos

se quedaron en los templos para aplacarla, con la esperanza de evitar la siguiente ronda de escalofríos.

Pero Wagner-Jauregg estaba en algo. Las fiebres no son accidentales molestias. Desempeñan un papel en el camino del cuerpo hacia la recuperación. Ahora tenemos evidencia mejor y más científica de la utilidad de la fiebre en la lucha contra las infecciones. A

Se ha demostrado que un aumento de un grado en la temperatura corporal ralentiza la

tasa de replicación de algunos virus por un factor de 200. “Numerosos investigadores

han identificado un mejor resultado entre los pacientes que mostraron fiebre”, uno

Escribe el NIH.³ El Hospital de Niños de Seattle incluye una sección sobre su

sitio web para educar a los padres que pueden entrar en pánico ante el menor aumento en el

temperatura: “La fiebre activa el sistema inmunológico del cuerpo. Ayudan al cuerpo

Luchar contra la infección. Las fiebres normales entre 100 ° y 104 ° F son buenas para los enfermos niños.”³⁵

Pero ahí es donde termina la ciencia y la realidad se hace cargo.

La fiebre se ve casi universalmente como algo malo. Son tratados con drogas

como Tylenol para reducirlos tan rápido como aparecen. A pesar de millones de

años de evolución como mecanismo de defensa, sin padres, sin pacientes, pocos

médicos, y ciertamente ninguna compañía farmacéutica ve la fiebre como algo más que un desgracia que debería eliminarse.

Estos puntos de vista no coinciden con la ciencia conocida. Un estudio fue contundente:

"El tratamiento de la fiebre es común en la UCI y probablemente esté relacionado con

dogma estándar en lugar de una práctica basada en la evidencia ".³⁶

Howard Markel,

director del Centro de Historia de la Medicina, dijo una vez sobre la fobia a la fiebre:

"Estas son prácticas culturales que se propagan tan ampliamente como las infecciones

enfermedades que están detrás de ellos ".³⁷

¿Por qué pasó esto? Si las fiebres son beneficiosas, ¿por qué las combatimos tanto?

universalmente?

No creo que sea complicado: las fiebres duelen. Y la gente no quiere lastimar.

Eso es.

El objetivo de un médico no es solo curar una enfermedad. Es para curar enfermedades dentro del

límites de lo que es razonable y tolerable para el paciente. Las fiebres pueden tener

beneficios marginales en la lucha contra la infección, pero duelen. Y voy al doctor

para dejar de doler. No me importan los estudios doble ciego cuando estoy temblando

debajo de una manta. Si tienes una pastilla que puede detener la fiebre, dámela

ahora.

Puede ser racional querer tener fiebre si tiene una infección. Pero no lo es razonable.

Esa filosofía, con el objetivo de ser razonable en lugar de racional, es una la gente debe tener en cuenta al tomar decisiones con su dinero.

Las finanzas académicas se dedican a encontrar la matemática óptima estrategias de inversión. Mi propia teoría es que, en el mundo real, la gente no quieren la estrategia matemáticamente óptima. Quieren la estrategia que maximiza lo bien que duermen por la noche. Harry Markowitz ganó el Premio Nobel por explorar la matemática equilibrio entre riesgo y rendimiento. Una vez le preguntaron cómo invirtió su propio dinero, y describió la asignación de su cartera en la década de 1950, cuando sus modelos fueron desarrollados por primera vez:

Visualicé mi dolor si el mercado de valores subía mucho y yo no estaba en él, o si bajó mucho y yo estaba completamente en él. Mi intención era minimizar mi futuro lamento. Entonces dividí mis contribuciones 50/50 entre bonos y acciones. Markowitz finalmente cambió su estrategia de inversión, diversificando la combinación. Pero dos cosas aquí son importantes. Una es que "minimizar el arrepentimiento futuro" es difícil de racionalizar en el papel, pero es fácil para justificar en la vida real. Un inversor racional toma decisiones basadas en datos numéricos. hechos. Un inversor razonable los hace en una sala de conferencias rodeada de compañeros de trabajo que desea tener una alta consideración de usted, con un cónyuge que no desea decepcionado, o juzgado contra los competidores tontos pero realistas que son sus cuñado, tu vecino y tus propias dudas personales. Invertir tiene un componente social que a menudo se ignora cuando se ve a través de un estricto lente financiera. La segunda es que está bien. Jason Zweig, quien realizó la entrevista

cuando Markowitz describió cómo invirtió, luego reflexionó:

Mi propia opinión es que las personas no son racionales ni irracionales. Somos humanos.

No nos gusta pensar más de lo necesario, y tenemos incesantes exige nuestra atención. Visto bajo esa luz, no hay nada sorprendente en el hecho de que el pionero de la teoría moderna de carteras construyó su cartera inicial

con tan poca consideración por su propia investigación. Tampoco es de extrañar que se ajustara más tarde.³⁸

Markowitz no es ni racional ni irracional. El es razonable.

Lo que a menudo se pasa por alto en finanzas es que algo puede ser técnicamente cierto pero contextualmente una tontería.

En 2008, un par de investigadores de Yale publicaron un estudio argumentando que los jóvenes los ahorradores deben sobrecargar sus cuentas de jubilación con un margen de dos a uno (dos dólares de deuda por cada dólar de su propio dinero) al comprar cepo. Sugiere que los inversores reduzcan ese apalancamiento a medida que envejecen, lo que permite a un ahorrador corren más riesgos cuando son jóvenes y pueden manejar un mercado ampliado montaña rusa, y menos cuando son mayores. Incluso si el uso del apalancamiento lo dejó aniquilado cuando era joven (si usa margen de dos a uno, una caída del mercado del 50% lo deja sin nada) el Los investigadores demostraron que los ahorradores seguirían estando mejor a largo plazo siempre que se recuperaron, siguieron el plan y siguieron ahorrando en dos a una cuenta apalancada al día siguiente de ser eliminada. Las matemáticas funcionan en papel. Es una estrategia racional. Pero es casi absurdamente irrazonable. Ninguna persona normal podría ver evaporarse el 100% de su cuenta de jubilación

y estar tan tranquilos que continúen con la estrategia sin inmutarse. Ellos habrían

renuncie, busque una opción diferente y tal vez demande a su asesor financiero.

Los investigadores argumentaron que al usar su estrategia "el esperado la riqueza para la jubilación es un 90% más alta en comparación con los fondos del ciclo de vida ". También es 100% menos razonable.

De hecho, existe una razón racional para favorecer lo que parecen decisiones irracionales.

Aquí hay uno: déjeme sugerirle que le encantan sus inversiones.

Este no es un consejo tradicional. Es casi una insignia de honor para los inversores

afirman que no tienen emociones sobre sus inversiones, porque parece racional.

Pero si no tiene emociones sobre su estrategia o las acciones que posee aumenta

las probabilidades de que te alejes de ellos cuando se vuelvan difíciles, lo que parece

como el pensamiento racional se convierte en un lastre. Los inversores razonables que aman

sus estrategias técnicamente imperfectas tienen una ventaja, porque son más

es probable que se ciña a esas estrategias.

Hay pocas variables financieras más correlacionadas con el desempeño que

compromiso con una estrategia durante sus años de escasez, tanto la cantidad de

rendimiento y las probabilidades de capturarlo durante un período de tiempo determinado. La

las probabilidades históricas de ganar dinero en los mercados de EE. UU. son 50/50 en un día

períodos, 68% en períodos de un año, 88% en períodos de 10 años y (hasta ahora) 100%

en periodos de 20 años. Todo lo que te mantiene en el juego tiene un valor cuantificable.

ventaja.

Si ve "haz lo que amas" como una guía para una vida más feliz, suena como

consejo vacío de la galleta de la fortuna. Si lo ve como la cosa que proporciona la

la resistencia necesaria para poner a su favor las probabilidades cuantificables de éxito,

se da cuenta de que debería ser la parte más importante de cualquier estrategia financiera.

Invierta en una empresa prometedora que no le importa y puede disfrutarla

cuando todo va bien. Pero cuando la marea cambia inevitablemente, estás perder dinero repentinamente en algo que no le interesa. Es un doble

carga, y el camino de menor resistencia es pasar a otra cosa. Si

para empezar, te apasiona la empresa; te encanta la misión,

el producto, el equipo, la ciencia, lo que sea, los inevitables tiempos de inactividad

cuando está perdiendo dinero o la empresa necesita ayuda, se ven mitigados por el hecho

que al menos sientes que eres parte de algo significativo. Eso puede ser la motivación necesaria que te impide darte por vencido y seguir

adelante.

Hay otras ocasiones en las que está bien ser razonable en lugar de racional con el dinero.

Existe un "sesgo doméstico" bien documentado, en el que las personas prefieren invertir en

empresas del país en el que viven, ignorando el otro 95% + de los planeta. No es racional, hasta que considere que invertir es efectivamente

dar

dinero a extraños. Si la familiaridad le ayuda a dar el salto de fe necesario para

seguir apoyando a esos extraños, es razonable.

La negociación intradía y la selección de acciones individuales no son racionales para la mayoría de los inversores:

las probabilidades están muy en contra de su éxito. Pero ambos son razonables en pequeñas cantidades si rascan una picazón lo suficientemente fuerte como para dejar el resto de su

inversiones más diversificadas por sí solas. El inversionista Josh Brown, quien aboga y en su mayoría posee fondos diversificados, una vez se explicó por qué también posee un de acciones individuales: "No estoy comprando acciones individuales porque creo que va a generar alfa [rendimiento superior]. Me encantan las acciones y siempre desde que tenía 20 años. Y es mi dinero, puedo hacer lo que sea ". Bastante razonable.

La mayoría de los pronósticos sobre hacia dónde se dirigen la economía y el mercado de valores los siguientes son terribles, pero hacer previsiones es razonable. Es difícil despertar en la mañana diciéndote a ti mismo que no tienes ni idea de lo que depara el futuro, incluso si es cierto. Actuar según las previsiones de inversión es peligroso. Pero entiendo por qué la gente Trate de predecir lo que sucederá el próximo año. Es la naturaleza humana. Es razonable.

Jack Bogle, el fallecido fundador de Vanguard, dedicó su carrera a una cruzada para promover la inversión indexada pasiva de bajo costo. Muchos pensaron que era interesante que su hijo encontró una carrera como fondo de cobertura y fondo mutuo activo y con tarifas altas gerente. Bogle, el hombre que dijo que los fondos de tarifas altas violan "las humildes reglas de aritmética"—invirtió parte de su propio dinero en los fondos de su hijo. Qué

¿la explicación?

"Hacemos algunas cosas por motivos familiares", dijo Bogle a The Wall Street Journal.

“Si no es consistente, bueno, la vida no siempre es consistente”.³⁹

De hecho, rara vez lo es.

Página 134

Página 135

Página 136

El profesor de Stanford Scott Sagan dijo una vez algo a todos los que siguen

la economía o los mercados de inversión deberían colgar en la pared:

"Cosas que

nunca ha sucedido antes suceden todo el tiempo".

La historia es principalmente el estudio de eventos sorprendentes. Pero a menudo es utilizado por

inversores y economistas como guía inexpugnable para el futuro.

¿Ves la ironía?

¿Ves el problema?

Es inteligente tener un profundo aprecio por la historia económica y de inversiones.

La historia nos ayuda a calibrar nuestras expectativas, a estudiar a dónde tiende a ir la gente.

mal y ofrece una guía aproximada de lo que suele funcionar. Pero no lo es, en ninguna

camino, un mapa del futuro.

Una trampa en la que caen muchos inversores es lo que yo llamo falacia de los "historiadores como profetas":

Una dependencia excesiva de los datos pasados como señal de las condiciones futuras en un campo donde

la innovación y el cambio son el elemento vital del progreso.

No se puede culpar a los inversores por hacer esto. Si considera que invertir es una

ciencia, la historia debe ser una guía perfecta para el futuro. Los geólogos pueden mirar

mil millones de años de datos históricos y forman modelos de cómo se comporta la Tierra.

Los meteorólogos también. Y los médicos: los riñones funcionan de la misma manera en 2020

como lo hicieron en 1020.

Pero invertir no es una ciencia sólida. Es un grupo masivo de personas que

Decisiones imperfectas con información limitada sobre cosas que tendrán un

impacto masivo en su bienestar, que puede hacer que incluso las personas inteligentes

nervioso, codicioso y paranoico.

Richard Feynman, el gran físico, dijo una vez: "Imagínese cuánto más difícil

la física lo sería si los electrones tuvieran sentimientos ". Bueno, los inversores tienen sentimientos.

Muchos de ellos. Por eso es difícil predecir qué harán a continuación, basándose únicamente en lo que hicieron en el pasado.

La piedra angular de la economía es que las cosas cambian con el tiempo, porque el

La mano invisible odia que todo lo que sea demasiado bueno o demasiado malo indefinidamente.

El inversor Bill Bonner describió una vez cómo funciona el Sr. Market: "Tiene una

'Capitalism at Work' con la camiseta puesta y un mazo en la mano ". Pocas cosas

permanecer igual durante mucho tiempo, lo que significa que no podemos tratar a los historiadores como profetas.

El factor más importante de todo lo relacionado con el dinero son las historias que cuenta la gente.

ellos mismos y las preferencias que tienen por bienes y servicios. Esos las cosas no tienden a quedarse quietas. Cambian con la cultura y la generación.

Siempre están cambiando y siempre lo harán.

El truco mental que nos jugamos a nosotros mismos aquí es una admiración excesiva de la gente. que han estado allí, lo han hecho, cuando se trata de dinero. Experimentar eventos específicos no necesariamente lo califican para saber qué sucederá

Siguiente. De hecho, rara vez lo hace, porque la experiencia conduce a un exceso de confianza más que la capacidad de previsión.

El inversor Michael Batnick lo explicó bien una vez. Enfrentado con el argumento de que pocos inversores están preparados para el aumento de las tasas de interés porque nunca los han experimentado: el último gran período de aumento de las tasas de interés ocurrió hace casi 40 años; argumentó que no importaba, porque experimentar o incluso estudiar lo que sucedió en el pasado podría no servir como cualquier guía sobre lo que sucederá cuando las tasas suban en el futuro: ¿Y qué? ¿Se verá la subida de tipos actual como la última o la anterior? ¿que? ¿Se comportarán las diferentes clases de activos de manera similar, igual o exactamente ¿opuesto?

Por un lado, las personas que han estado invirtiendo durante los acontecimientos de 1987, 2000 y 2008 han experimentado muchos mercados diferentes. En el otro Por otro lado, ¿no es posible que esta experiencia pueda generar un exceso de confianza? Defecto admitir que estás equivocado? ¿Anclado a resultados anteriores? Suceden dos cosas peligrosas cuando depende demasiado de la inversión

historia como una guía de lo que sucederá a continuación.

1. Es probable que se pierda los eventos atípicos que más mueven la aguja.

Los eventos más importantes en los datos históricos son los grandes valores atípicos, el récord eventos de ruptura. Son los que mueven la aguja en la economía y el

bolsa de Valores. La gran Depresión. Segunda Guerra Mundial. La burbuja de las puntocom.

11 de septiembre. La crisis inmobiliaria de mediados de la década de 2000. Un puñado de valores atípicos

Los eventos juegan un papel enorme porque influyen en muchos eventos a su paso.

Quince mil millones de personas nacieron en los siglos XIX y XX. Pero intenta

imagina lo diferente que sería la economía global y el mundo entero hoy si solo siete de ellos nunca hubieran existido:

Adolf Hitler

Joseph Stalin

Mao Zedong

Gavrilo Princip

Thomas Edison

Bill Gates

Martin Luther King

Ni siquiera estoy seguro de que esa sea la lista más significativa. Pero casi todo

sobre el mundo de hoy, desde las fronteras hasta la tecnología y las normas sociales,

sería diferente si estas siete personas no hubieran dejado su huella. Otra forma de poner

esto es que el 0,00000000004% de las personas fueron responsables de tal vez el

la mayor parte de la dirección del mundo durante el último siglo.

Lo mismo ocurre con los proyectos, innovaciones y eventos. Imagina el siglo pasado

sin:

La gran Depresión

Segunda Guerra Mundial

El Proyecto Manhattan

Vacunas

Antibióticos

ARPANET

11 de septiembre

La caída de la Unión Soviética

¿Cuántos proyectos y eventos ocurrieron en el siglo XX? Miles de millones

billones, quién sabe. Pero esos ocho por sí solos impactaron los órdenes mundiales en

órdenes de magnitud más que otros.

Lo que hace que los eventos finales sean fáciles de subestimar es lo fácil que es

subestimar cómo se componen las cosas. ¿Cómo, por ejemplo, el 11 de septiembre provocó la

Reserva Federal para recortar las tasas de interés, lo que ayudó a impulsar la burbuja inmobiliaria,

que condujo a la crisis financiera, que condujo a un mercado laboral deficiente, lo que provocó

decenas de millones para buscar una educación universitaria, lo que llevó a \$ 1.6 billones en

préstamos para estudiantes con una tasa de morosidad del 10,8%. No es intuitivo vincular 19 secuestradores

al peso actual de los préstamos para estudiantes, pero eso es lo que sucede en un mundo

impulsado por algunos eventos de cola atípicos.

La mayor parte de lo que está sucediendo en un momento dado en el mundo

La economía se puede vincular a un puñado de eventos pasados que fueron casi

imposible de predecir.

La trama más común de la historia económica es el papel de las sorpresas. La

La razón por la que ocurren las sorpresas no es porque nuestros modelos sean incorrectos o porque

la inteligencia es baja. Es porque las probabilidades sobre las que los padres de Adolf Hitler discutieron

la noche nueve meses antes de que él naciera eran los mismos que ellos

concebir un hijo. La tecnología es difícil de predecir porque Bill Gates puede haber muerto de polio si Jonas Salk se puso de mal humor y abandonó su búsqueda de encontrar una vacuna. La razón por la que no pudimos predecir el crecimiento de los préstamos estudiantiles es porque un guardia de seguridad del aeropuerto puede haber confiscado el cuchillo de un secuestrador en

11 de septiembre. Eso es todo al respecto. El problema es que a menudo usamos eventos como la Gran Depresión y World War II para guiar nuestra visión de cosas como los peores escenarios al pensar sobre los rendimientos futuros de las inversiones. Pero esos eventos que establecieron récords no tuvieron precedente cuando ocurrieron. Entonces, el pronosticador que asume lo peor (y mejores) eventos del pasado coincidirán con los peores (y mejores) eventos del futuro es no seguir la historia; están asumiendo accidentalmente que la historia de Los eventos sin precedentes no se aplican al futuro. Nassim Taleb escribe en su libro Fooled By Randomness: En el Egipto faraónico ... los escribas rastrearon la marca de la marea alta del Nilo y lo usó como una estimación para el peor de los casos en el futuro. Lo mismo se puede ver en el reactor nuclear de Fukushima, que experimentó una falla catastrófica en 2011 cuando golpeó un tsunami. Había sido construido para resistir el peor pasado. terremoto histórico, con los constructores no imaginando mucho peor, y no pensando que el peor acontecimiento del pasado tenía que ser una sorpresa, ya que no tenía precedentes.

Esto no es una falla de análisis. Es una falta de imaginación. Dándose cuenta de la el futuro puede no parecerse en nada al pasado es un tipo especial de habilidad que por lo general, no es muy valorado por la comunidad de pronósticos financieros.

En una cena de 2017 a la que asistí en Nueva York, le preguntaron a Daniel Kahneman cómo los inversores deben responder cuando nuestras previsiones sean incorrectas. Él dijo:

Siempre que nos sorprenda algo, incluso si admitimos que hicimos un error, decimos, 'Oh, nunca volveré a cometer ese error'. Pero, de hecho, ¿qué debe aprender cuando comete un error porque no se anticipó algo es que el mundo es difícil de anticipar. Esa es la lección correcta para aprender de las sorpresas: que el mundo es sorprendente.

La lección correcta para aprender de las sorpresas es que el mundo es sorprendente. No que deberíamos utilizar las sorpresas del pasado como guía para los límites del futuro; que nosotros deberíamos utilizar las sorpresas pasadas como una admisión de que no tenemos idea de lo que podría suceder a continuación.

Los eventos económicos más importantes del futuro: cosas que moverán el aguja más, son cosas sobre las que la historia nos da poca o ninguna guía. Serán hechos sin precedentes. Su naturaleza sin precedentes significa que no estará preparado para ellos, que es parte de lo que los hace tan impactantes.

Esto es cierto tanto para eventos aterradores como recesiones y guerras como para grandes eventos como la innovación.

Confío en esa predicción porque las sorpresas son las que más mueven la aguja

es el único pronóstico que ha sido preciso en prácticamente todos los puntos de la historia.

2. La historia puede ser una guía engañosa para el futuro de la economía y mercado de valores porque no tiene en cuenta los cambios estructurales que son relevante para el mundo de hoy.

Considere algunos grandes.

El 401 (k) tiene 42 años. La Roth IRA es más joven, creada en la década de 1990.

Por lo tanto, asesoramiento y análisis financieros personales sobre cómo los estadounidenses ahorran jubilación hoy no es directamente comparable a lo que tenía sentido sólo un

hace una generación. Tenemos nuevas opciones. Las cosas cambiaron.

O tomar capital de riesgo. Apenas existía hace 25 años. Hay solteros fondos de capital de riesgo hoy que son más grandes que toda la industria fue un

generación anterior ⁴⁰ En sus memorias, el fundador de Nike, Phil Knight, escribió sobre su primeros días en el negocio:

No existía el capital de riesgo. Un joven emprendedor aspirante tenía muy pocos lugares a donde acudir, y esos lugares estaban todos custodiados por personas con aversión al riesgo

porteros sin imaginación. En otras palabras, banqueros.

Lo que esto significa, en efecto, es que todos los datos históricos que se remontan a unos pocos

décadas sobre cómo se financian las startups está desactualizado. Lo que sabemos sobre

Los ciclos de inversión y las tasas de fracaso de la puesta en marcha no son una base histórica profunda para

aprender, porque la forma en que se financian las empresas hoy en día es una

paradigma histórico.

O tomar los mercados públicos. El S&P 500 no incluía acciones financieras hasta 1976; hoy, las finanzas representan el 16% del índice. Las acciones de tecnología fueron prácticamente inexistentes hace 50 años. Hoy en día, son más de una quinta parte de los índices. Las reglas contables han cambiado con el tiempo. También lo han hecho las revelaciones, auditoría, y la cantidad de liquidez del mercado. Las cosas cambiaron. El tiempo entre las recesiones de EE. UU. Ha cambiado drásticamente durante las últimas 150 años:

Página 144

Página 145

El tiempo medio entre recesiones ha aumentado de unos dos años en el desde finales del siglo XIX hasta cinco años a principios del siglo XX hasta ocho años durante el último medio siglo.

Mientras escribo esto, parece que estamos entrando en recesión: 12 años desde la

La última recesión comenzó en diciembre de 2007. Esa es la brecha más larga entre recesiones desde antes de la Guerra Civil.

Hay muchas teorías sobre por qué las recesiones se han vuelto menos frecuentes.

Una es que la Fed es mejor en la gestión del ciclo económico, o al menos extendiéndolo. Otra es que la industria pesada es más propensa a sufrir auges y caídas.

sobreproducción que las industrias de servicios que dominaron los últimos 50 años.

La visión pesimista es que ahora tenemos menos recesiones, pero cuando ocurren, son más poderosas que antes. Para nuestro argumento no particularmente importa qué causó el cambio. Lo que importa es que las cosas claramente cambiado.

Para mostrar cómo estos cambios históricos deberían afectar las decisiones de inversión, Considere el trabajo de un hombre que muchos creen que es una de las mayores inversiones mentes de todos los tiempos: Benjamin Graham. El libro clásico de Graham, *The Intelligent Investor*, es más que teoría. Da instrucciones prácticas como fórmulas que los inversores pueden utilizar para realizar inversiones inteligentes decisiones.

Leí el libro de Graham cuando era adolescente y aprendí a invertir para el primera vez. Las fórmulas presentadas en el libro me atrajeron, porque eran literalmente instrucciones paso a paso sobre cómo hacerse rico. Solo sigue las instrucciones. Parecía tan fácil.

Pero algo queda claro cuando intentas aplicar algunas de estas fórmulas: pocos de ellos realmente funcionan.

Graham abogó por la compra de acciones que se negocian por menos de su trabajo neto

Activos: básicamente efectivo en el banco menos todas las deudas. Esto suena genial, pero pocos las acciones ya se negocian a un precio tan bajo, aparte de, digamos, una acción de un centavo

acusado de fraude contable.

Uno de los criterios de Graham instruye a los inversores conservadores a evitar las acciones negociando por más de 1,5 veces el valor contable. Si siguió esta regla sobre el en la última década no habrías tenido casi nada más que seguros y bancos cepo. No hay mundo en el que eso esté bien.

The Intelligent Investor es uno de los mejores libros de inversión de todos los tiempos. Pero yo no conozco un solo inversor que haya hecho bien en la implementación de Graham's

fórmulas publicadas. El libro está lleno de sabiduría, quizás más que cualquier otro.

otro libro de inversiones jamás publicado. Pero como guía práctica, es cuestionable en el mejor de los casos.

¿Qué sucedió? Graham era un showman que sonaba bien pero cuyo

¿El consejo no funcionó? Para nada. Él mismo fue un inversor tremendamente exitoso.

Pero fue práctico. Y él era un verdadero opositor. No estaba tan casado con

invirtiendo ideas que él se quedaría con ellas cuando muchos otros inversionistas

atrapado en esas teorías, haciéndolas tan populares como para hacer su potencial inútil. Jason Zweig, quien anotó una versión posterior de Graham

libro — una vez escribió:

Graham estaba constantemente experimentando y volviendo a probar sus suposiciones y

buscar lo que funciona, no lo que funcionó ayer, sino lo que funciona hoy.

En cada edición revisada de *The Intelligent Investor*, Graham descartó la fórmulas que presentó en la edición anterior y las reemplazó por nuevas unos, declarando, en cierto sentido, que “esos ya no funcionan, o no funcionan

trabajar tan bien como antes; estas son las fórmulas que parecen funcionar mejor ahora.”

Una de las críticas habituales que se le hacen a Graham es que todas las fórmulas del

La edición de 1972 es anticuada. La única respuesta adecuada a esta crítica es

decir: “¡Por supuesto que lo son! Son los que usó para reemplazar las fórmulas en

la edición de 1965, que sustituyó a las fórmulas de la edición de 1954, que, en

a su vez, reemplazó a los de la edición de 1949, que se utilizaron para aumentar

las fórmulas originales que presentó en *Security Analysis* en 1934 ”.

Graham murió en 1976. Si las fórmulas que defendía se descartaban y actualizado cinco veces entre 1934 y 1972, ¿qué tan relevantes crees que están en 2020? ¿O será en 2050?

Justo antes de morir, se le preguntó a Graham si un análisis detallado de Las acciones, una táctica por la que se hizo famoso, seguían siendo una estrategia que él favorecía. Él respondió:

En general, no. Ya no soy un defensor de elaboradas técnicas de seguridad.

análisis para encontrar oportunidades de valor superior. Esta fue una gratificante

actividad, digamos, hace 40 años, cuando se publicó por primera vez nuestro libro de texto. Pero el

La situación ha cambiado mucho desde entonces.

Lo que cambió fue: la competencia creció a medida que las oportunidades se hicieron más conocidas;

la tecnología hizo que la información fuera más accesible; y las industrias cambiaron a medida que

La economía pasó de los sectores industriales a los tecnológicos, que tienen diferentes

ciclos económicos y usos del capital.

Las cosas cambiaron.

Una peculiaridad interesante de la historia de las inversiones es que cuanto más atrás se mira,

es más probable que esté examinando un mundo que ya no se aplica al presente.

Muchos inversores y economistas se sienten cómodos al saber que sus pronósticos son

respaldado por décadas, incluso siglos, de datos. Pero dado que las economías evolucionan,

La historia reciente es a menudo la mejor guía para el futuro, porque es más probable que

incluir condiciones importantes que sean relevantes para el futuro.

Hay una frase común al invertir, que se suele usar de forma burlona, que dice: "Es

diferente esta vez ". Si necesitas refutar a alguien que predice el futuro no reflejará perfectamente el pasado, diga: "Oh, entonces crees que es diferente esto ¿hora?" y suelta el micrófono. Viene de la opinión del inversor John Templeton de que "Las cuatro palabras más peligrosas al invertir son, 'esta vez es diferente'".

Templeton, sin embargo, admitió que es diferente al menos el 20% de las veces. La el mundo cambia. Claro que lo hace. Y esos cambios son lo que más importa tiempo extraordinario. Michael Batnick lo expresó: "Las doce palabras más peligrosas de invertir son, 'Las cuatro palabras más peligrosas en invertir son' es diferente esta vez."

Eso no significa que debemos ignorar la historia cuando pensamos en dinero. Pero hay un matiz importante: cuanto más atrás en la historia mires, más en general, sus conclusiones deberían 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, oficios específicos, sectores específicos, causas causales específicas relaciones sobre los mercados, y lo que la gente debe hacer con su dinero son siempre un ejemplo de evolución en progreso. Los historiadores no son profetas. La pregunta, entonces, es ¿cómo debemos pensar y planificar el futuro? Echemos un vistazo en el próximo capítulo.

Algunos de los mejores ejemplos de comportamiento financiero inteligente se pueden encontrar en un lugar poco probable: los casinos de Las Vegas.

No entre todos los jugadores, por supuesto. Pero un pequeño grupo de jugadores de blackjack que practicar el conteo de cartas puede enseñar a la gente común algo extraordinariamente importante sobre la gestión del dinero: la importancia del margen de error.

Los fundamentos del conteo de cartas en el blackjack son simples: Nadie puede saber con certeza qué carta sacará el crupier a continuación. Pero al rastrear qué cartas ya se han repartido, puede calcular qué las cartas permanecen en la baraja.

Si lo hace, puede indicarle las probabilidades de que el crupier saque una carta en particular.

Como jugador, apuestas más cuando las probabilidades de obtener una carta que quieres están en tu favor y menos cuando están en tu contra.

La mecánica de cómo se hace esto no importa aquí. Lo que importa es que un

El contador de cartas de blackjack sabe que están jugando un juego de probabilidades, no

certezas. En cualquier mano en particular, creen que tienen buenas posibilidades de

tener razón, pero saber que hay una posibilidad decente de que estén equivocados. Puede sonar

extraño dada su profesión, pero su estrategia se basa completamente en la humildad:

humildad que no saben, y no pueden saber exactamente lo que va a suceder a continuación, así que juegue su mano en consecuencia. El sistema de conteo de cartas funciona

porque inclina ligeramente las probabilidades de la casa al jugador. Pero apuesta

demasiado incluso cuando las probabilidades parecen a su favor y, si se equivoca,

puede perder tanto que no tenga suficiente dinero para seguir jugando.

Nunca hay un momento en el que tengas tanta razón que puedas apostar cada ficha

frente de ti. El mundo no es tan amable con nadie, al menos no de manera consistente.

Tienes que darte margen para el error. Tienes que planificar tu plan, no yendo de acuerdo al plan.

Kevin Lewis, un exitoso contador de cartas retratado en el libro *Bringing Down*

the House, escribió más sobre esta filosofía:

Aunque se ha demostrado estadísticamente que el conteo de cartas funciona, no garantiza

Ganará todas las manos, y mucho menos todos los viajes que realice al casino. Nosotros

debemos asegurarnos de que tenemos suficiente dinero para soportar cualquier cambio de mala suerte.

Supongamos que tiene aproximadamente un 2 por ciento de ventaja sobre el casino. Que todavía

significa que el casino ganará el 49 por ciento de las veces. Por lo tanto, necesita tener

suficiente dinero para resistir cualquier variación en su contra. Una regla de oro

es que debes tener al menos cien unidades básicas. Asumiendo que empiezas

con diez mil dólares, podrías jugar cómodamente una unidad de cien dólares.

La historia está plagada de buenas ideas llevadas demasiado lejos, que son indistinguibles

de malas ideas. La sabiduría de tener margen para el error es reconocer que

la incertidumbre, la aleatoriedad y el azar - "incógnitas" - son una parte siempre presente de vida. La única forma de lidiar con ellos es aumentando la brecha entre lo que crees que sucederá y lo que puede suceder sin dejar de ser capaz de peleando otro día. Benjamin Graham es conocido por su concepto de margen de seguridad. El escribio sobre él extensamente y en detalle matemático. Pero mi resumen favorito de la teoría surgió cuando mencionó en una entrevista que "el propósito de la

margen de seguridad es hacer que el pronóstico sea innecesario ". Es difícil exagerar cuánto poder reside en esa simple declaración. El margen de seguridad (también puede llamarlo margen de error o redundancia) es el única forma eficaz de navegar de forma segura en un mundo que se rige por las probabilidades, no certezas. Y casi todo lo relacionado con el dinero existe en ese tipo de mundo. Pronosticar con precisión es difícil. Esto es obvio para el contador de cartas, porque nadie podría saber dónde se encuentra una carta en particular en un plataforma. Es menos obvio para alguien que pregunta: "¿Cuál será el promedio anual retorno del mercado de valores durante los próximos 10 años? " o "¿En qué fecha poder jubilarse? " Pero son fundamentalmente iguales. Lo mejor que podemos hacer es piense en las probabilidades. El margen de seguridad de Graham es una simple sugerencia que no necesitamos ver el mundo frente a nosotros como blanco o negro, predecible o un juego de azar. La

área gris: perseguir cosas en las que hay una variedad de resultados potenciales
aceptable: es la forma inteligente de proceder.
Pero la gente subestima la necesidad de margen de error en casi todo hacen eso involucra dinero. Los analistas de acciones dan a sus clientes objetivos de precios, no rangos de precios. Los pronosticadores económicos predicen cosas con cifras precisas;
Rara vez amplias probabilidades. El experto que habla con certezas inquebrantables obtendrá más seguidores que el que dice "No podemos saberlo con certeza", y habla en probabilidades.⁴²
Hacemos esto en todo tipo de actividades financieras, especialmente aquellas relacionadas con nuestra propias decisiones. El psicólogo de Harvard Max Bazerman demostró una vez que cuando
Al analizar los planes de renovación de viviendas de otras personas, la mayoría de la gente estima
El proyecto se ejecutará entre un 25% y un 50% por encima del presupuesto.³ Pero cuando se trata de sus propios proyectos, la gente estima que las renovaciones se completarán en tiempo y dentro del presupuesto. Oh, la eventual decepción.
Dos cosas hacen que evitemos el margen de error. Uno es la idea de que alguien
Debe saber lo que depara el futuro, impulsado por la incómoda sensación de que viene de admitir lo contrario. La segunda es que, por tanto, estás haciendo

hacerse daño al no tomar acciones que aprovechen al máximo una visión precisa de ese futuro hecho realidad.
Pero el margen para el error se subestima y se malinterpreta. A menudo se ve

como cobertura conservadora, utilizada por aquellos que no quieren correr mucho riesgo o no confían en sus puntos de vista. Pero cuando se usa apropiadamente, es bastante opuesto.

El margen de error le permite soportar una variedad de resultados potenciales y resistencia le permite quedarse el tiempo suficiente para permitir que las probabilidades de beneficiarse de una baja la probabilidad de que el resultado caiga a tu favor. Las mayores ganancias ocurren con poca frecuencia, ya sea porque no ocurren a menudo o porque toman tiempo para compuesto. Entonces, la persona con suficiente margen de error en parte de su estrategia (efectivo) para permitirles soportar dificultades en otra (acciones) tiene una ventaja sobre el persona que es aniquilada, el juego ha terminado, inserta más tokens, cuando están equivocado.

Bill Gates entendió esto bien. Cuando Microsoft era una empresa joven, dijo que "se le ocurrió este enfoque increíblemente conservador que quería tener suficiente dinero en el banco para pagar la nómina de un año, incluso si no recibí ningún pago ". Warren Buffett expresó una idea similar cuando dijo a los accionistas de Berkshire Hathaway en 2008: "Me he comprometido a usted, las agencias de calificación y yo mismo, para dirigir siempre Berkshire con más de suficiente dinero ... Cuando me veo obligado a elegir, no cambiaré ni siquiera una noche de sueño por la posibilidad de obtener beneficios adicionales ".⁴⁴

Hay algunos lugares específicos para que los inversores piensen en el margen de error.

Uno es la volatilidad. ¿Puede sobrevivir a la caída de sus activos en un 30%? En un hoja de cálculo, tal vez sí, en términos de pagar sus facturas y quedarse

flujo de caja positivo. Pero, ¿y mentalmente? Es fácil subestimar lo que una disminución del 30% le hace a tu psique. Su confianza puede dispararse en el momento en que la oportunidad está en su punto más alto. Usted o su cónyuge pueden decidir en esa hora de un nuevo plan o una nueva carrera. Conozco a varios inversores que renunciaron después de pérdidas porque estaban agotados. Físicamente agotado. Hojas de cálculo son buenos para decirle cuándo los números cuadran o no. Ellos no están bueno modelando cómo se sentirá cuando arrope a sus hijos por la noche preguntándose si las decisiones de inversión que ha tomado fueron un error que

dañar su futuro. Tener una brecha entre lo que técnicamente puedes soportar versus lo que es emocionalmente posible es una versión pasada por alto del espacio para error. Otro es ahorrar para la jubilación. Podemos mirar la historia y ver, por ejemplo, que el mercado de valores de EE. UU. ha arrojado un promedio anual del 6,8% después de la inflación desde la década de 1870. Es una primera aproximación razonable usar eso como una estimación de qué esperar de su propia cartera diversificada al ahorrar para la jubilación. Puede usar esas suposiciones de devolución para retroceder en la cantidad de dinero que necesitará ahorrar cada mes para lograr su objetivo de nestegg. Pero, ¿y si los rendimientos futuros son menores? ¿O qué pasa si la historia a largo plazo es una buena estimación del futuro a largo plazo, pero su fecha de jubilación objetivo termina

caer en medio de un mercado bajista brutal, como 2009? ¿Y si un futuro oso

el mercado te asusta sin existencias y terminas perdiendo un futuro mercado alcista,

¿Entonces los rendimientos que realmente obtiene son menores que el promedio del mercado? Que si tu

necesita retirar sus cuentas de jubilación a los 30 años para pagar un médico

¿percance?

La respuesta a esos qué pasaría si es: "No podrá jubilarse como lo hizo una vez

predicho." Lo que puede ser un desastre.

La solución es simple: aproveche el margen de error al estimar su futuro devoluciones. Esto es más arte que ciencia. Para mis propias inversiones, que voy a

describir más en el capítulo 20, asumo que los rendimientos futuros que ganaré en mi

la vida útil será $\frac{1}{3}$ menor que el promedio histórico. Así que ahorro más de lo que yo

lo haría si asumiera que el futuro se parecerá al pasado. Es mi margen de seguridad.

El futuro puede ser peor que $\frac{1}{3}$ más bajo que el pasado, pero sin margen de seguridad

ofrece una garantía del 100%. Un tercio de búfer es suficiente para permitirme dormir.

bien por la noche. Y si el futuro se parece al pasado, estaré gratamente sorprendido. "La mejor manera de lograr la felicidad es apuntar bajo", dice Charlie.

Munger. Maravilloso.

Un primo importante del margen de error es lo que llamo sesgo de optimismo en el riesgo.

tomando, o síndrome de "la ruleta rusa debería funcionar estadísticamente": un

circunstancias.

Nassim Taleb dice: "Puedes amar los riesgos y, sin embargo, ser completamente reacio a ruina." Y de hecho, deberías.

La idea es que hay que arriesgarse para salir adelante, pero ningún riesgo que pueda borrar siempre vale la pena sacarlo. Las probabilidades están a tu favor cuando juegas

Ruleta rusa. Pero la desventaja no compensa el potencial alza. Hay ningún margen de seguridad que pueda compensar el riesgo.

Lo mismo pasa con el dinero. Las probabilidades de muchas cosas lucrativas están a su favor. Verdadero

los precios de las propiedades suben la mayoría de los años, y durante la mayoría de los años recibirá un cheque de pago

cualquier otra semana. Pero si algo tiene un 95% de probabilidades de ser correcto, el 5% de probabilidades

de estar equivocado significa que es casi seguro que experimentará la desventaja en

en algún momento de tu vida. Y si el costo de la desventaja es la ruina, la ventaja de la

otro 95% de las veces probablemente no valga la pena el riesgo, sin importar lo atractivo que sea

mira.

El apalancamiento es el diablo aquí. Apalancamiento: endeudarse para hacer que su dinero se gaste

además, empuja los riesgos rutinarios a algo capaz de producir la ruina. La

El peligro es que el optimismo racional la mayor parte del tiempo enmascara las probabilidades de arruinar algunos

del tiempo. El resultado es que subestimamos sistemáticamente el riesgo. Alojamiento

los precios cayeron un 30% la última década. Algunas empresas incumplieron sus deudas. Esa es

capitalismo. Sucede. Pero aquellos con alto apalancamiento tuvieron una doble aniquilación:

No solo se quedaron en quiebra, sino que se borraron todas las oportunidades.

volver al juego en el mismo momento en que la oportunidad estaba madura. A dueño de una casa aniquilado en 2009 no tenía ninguna posibilidad de aprovechar las ventajas tasas hipotecarias en 2010. Lehman Brothers no tenía ninguna posibilidad de invertir en deuda barata en 2009. Estaban hechos. Para evitar esto, pienso en mi propio dinero como barbelo. Tomo riesgos con una porción y estoy aterrorizada con la otra. Esto no es inconsistente, pero el la psicología del dinero te llevaría a creer que lo es. Solo quiero asegurarme de que puedo permanecer de pie el tiempo suficiente para que mis riesgos valgan la pena. Tu tienes sobrevivir para triunfar. Para repetir un punto que hemos señalado varias veces en este libro: La capacidad de hacer lo que quiera, cuando quiera, durante el tiempo que quiera, ha un ROI infinito.

El margen de error hace más que ampliar el objetivo en torno a lo que piensa podría suceder. También ayuda a protegerte de cosas que nunca imaginaste, que pueden ser los eventos más problemáticos a los que nos enfrentamos. La batalla de Stalingrado durante la Segunda Guerra Mundial fue la batalla más grande de la historia. Con él llegaron historias igualmente asombrosas de cómo la gente se enfrentaba al riesgo. Uno se produjo a finales de 1942, cuando una unidad de tanques alemanes se sentó en reserva en los pastizales Afuera de la ciudad. Cuando los tanques se necesitaban desesperadamente en las líneas del frente, sucedió algo que sorprendió a todos: casi ninguno funcionó. De los 104 tanques de la unidad, menos de 20 funcionaban. Ingenieros rápidamente

encontró el problema. El historiador William Craig escribe: “Durante las semanas de inactividad detrás de las líneas del frente, los ratones de campo habían anidado dentro de los vehículos y el aislamiento desgastado que cubre los sistemas eléctricos ”. Los alemanes tenían el equipo más sofisticado del mundo. Sin embargo, hay fueron derrotados por ratones. Puedes imaginar su incredulidad. Es casi seguro que esto nunca cruzó su mentes. ¿Qué tipo de diseñador de tanques piensa en la protección del mouse? No un uno razonable. Y nadie que haya estudiado la historia de los tanques. Pero este tipo de cosas suceden todo el tiempo. Puede planificar todos los riesgos excepto las cosas que son demasiado locas para cruzarse por tu mente. Y esos locos Las cosas pueden hacer más daño, porque suceden con más frecuencia de lo que cree. y no tienes un plan sobre cómo lidiar con ellos. En 2006, Warren Buffett anunció la búsqueda de su eventual reemplazo. Él dijo que necesitaba a alguien "genéticamente programado para reconocer y evitar riesgos graves, incluidos los que nunca antes se habían encontrado ”. ⁴⁵ He visto esta habilidad en funcionamiento con nuevas empresas que mi empresa, Collaborative Fund, ha Respaldados. Pídale a un fundador que enumere los mayores riesgos que enfrentan y los habituales se mencionan sospechosos. Pero más allá de las predecibles luchas de ejecutar un

puesta en marcha, aquí hay algunos problemas que hemos tratado en nuestra cartera

compañías:

Las tuberías de agua se rompieron, se inundaron y arruinaron la oficina de una empresa.

La oficina de una empresa se dividió en tres ocasiones.
Una empresa fue expulsada de su planta de fabricación.
Se cerró una tienda después de que un cliente llamara al departamento de salud porque no le gustó que otro cliente trajera un perro adentro.
El correo electrónico de un CEO fue falsificado en medio de una recaudación de fondos que requirió toda su atención.
Un fundador tuvo un colapso mental.
Varios de estos eventos fueron existenciales para el futuro de la empresa. Pero ninguno eran previsible, porque ninguno le había sucedido previamente a los directores ejecutivos que trataban con estos problemas, o con cualquier otra persona que conocieran, para el caso. Era territorio desconocido.
Evitar este tipo de riesgos desconocidos es, casi por definición, imposible.
No puedes prepararte para lo que no puedes imaginar.

Si hay una forma de protegerse contra su daño, es evitando puntos únicos de fracaso.
Una buena regla general para muchas cosas en la vida es que todo lo que pueda la rotura eventualmente se romperá. Entonces, si muchas cosas dependen de que una sola funcione, y esa cosa se rompe, estás contando los días para la catástrofe. Eso es un single punto de falla.
Algunas personas son notablemente buenas para evitar puntos únicos de falla. La mayoría
Los sistemas críticos en los aviones tienen copias de seguridad, y las copias de seguridad a menudo tienen copias de seguridad. Los aviones modernos tienen cuatro sistemas eléctricos redundantes. Puedes volar

con un motor y técnicamente aterrizar sin ninguno, ya que cada jet debe ser capaz de detenerse en una pista con sus frenos solos, sin empujar hacia atrás desde su motores. Los puentes colgantes también pueden perder muchos de sus cables sin descendente.

El mayor punto de falla con el dinero es la dependencia exclusiva de un cheque de pago para financiar las necesidades de gasto a corto plazo, sin ahorros para crear una brecha entre lo que cree que son sus gastos y lo que podrían ser en el futuro.

El truco que a menudo se pasa por alto, incluso por los más ricos, es lo que vi en el capítulo 10: darse cuenta de que no necesita una razón específica para ahorrar. Es Está bien ahorrar para un automóvil, una casa o para la jubilación. Pero es igualmente importante para ahorrar para cosas que no es posible predecir o incluso comprender: el equivalente financiero de los ratones de campo.

Predecir en qué usará sus ahorros supone que vive en un mundo donde sepa exactamente cuáles serán sus gastos futuros, que nadie lo hace. Ahorro mucho y no tengo ni idea de para qué usaré los ahorros en el futuro. Pocos planes financieros que solo se preparan para riesgos conocidos tienen suficiente margen de seguridad para sobrevivir al mundo real.

De hecho, la parte más importante de cada plan es planificar su plan, no yendo de acuerdo al plan.

Ahora, déjame mostrarte cómo se aplica esto a ti.

Crecí con un amigo que no provenía ni de privilegios ni de intelecto natural, pero era el tipo más trabajador que conocía. Estas personas tienen mucho que enseñar porque tienen una comprensión sin filtros de cada centímetro del camino hacia éxito.

La misión y el sueño de su vida cuando era adolescente era ser médico. Para decir el las probabilidades estaban en su contra es ser caritativo. Ninguna persona razonable en el tiempo lo consideraría una posibilidad. Pero empujó. Y, una década mayor que sus compañeros de clase, finalmente se convirtió en médico.

¿Cuánta satisfacción proviene de comenzar de la nada, arrasar tu camino a la cima de la escuela de medicina, y lograr uno de los más nobles profesiones contra viento y marea?

Hablé con él hace unos años. La conversación fue así:

Yo: "¿Cuánto tiempo sin hablar! ¿Cómo estás ...?"

Él: "Horrible carrera".

Yo: "Jaja, bueno ..."

Él: "Horrible carrera, hombre".

Esto continuó durante 10 minutos. El estrés y las horas lo habían llevado a la suelo. Parecía tan decepcionado de dónde está hoy como lo llevaron hacia donde quería estar hace 15 años.

Uno de los pilares de la psicología es que las personas no pronostican bien sus yoes futuros.

Imaginar una meta es fácil y divertido. Imaginar una meta en el contexto de la

El estrés de la vida realista que crece con actividades competitivas es algo completamente

diferente.

Esto tiene un gran impacto en nuestra capacidad para planificar metas financieras futuras.

Todo niño de cinco años quiere conducir un tractor cuando sea mayor. Pocos trabajos
verse mejor a los ojos de un joven cuya idea de un buen trabajo comienza
y

termina con "Vroom vroom, bip bip, tractor grande, ¡aquí voy!"

Luego, muchos crecen y se dan cuenta de que conducir un tractor tal vez no sea lo mejor.

carrera profesional. Quizás quieran algo más prestigioso o lucrativo.

Entonces, cuando eran adolescentes, sueñan con ser abogados. Ahora piensan, saben

—Su plan está establecido. La facultad de derecho y sus costos, aquí vamos.

Luego, como abogados, se enfrentan a jornadas laborales tan largas que rara vez ven
sus familias.

Entonces, tal vez acepten un trabajo con un salario más bajo con horarios flexibles. Entonces ellos

darse cuenta de que el cuidado de los niños es tan caro que consume la mayor parte de su sueldo,

y optan por ser padres que se quedan en casa. Este, concluyen, es finalmente el

Buena elección.

Luego, a los 70 años, se dan cuenta de que toda una vida quedándose en casa significa que están

no está preparado para pagar la jubilación.

Muchos de nosotros pasamos por la vida en una trayectoria similar. Solo el 27% de la universidad

los graduados tienen un trabajo relacionado con su especialidad, según la Reserva Federal.

El veintinueve por ciento de los padres que se quedan en casa tienen un título universitario.

Probablemente se arrepientan de su educación, por supuesto. Pero debemos reconocer que un

Los nuevos padres de 30 años pueden pensar en las metas de la vida de una manera que su hijo de 18 años

autodidactas metas profesionales que jamás imaginaría.
La planificación financiera a largo plazo es fundamental. Pero las cosas cambian, tanto el mundo a tu alrededor, y tus propias metas y deseos. Una cosa es decir: "No saber lo que depara el futuro ". Otra es admitir que tú, tú mismo, no sepa hoy lo que incluso querrá en el futuro. Y la verdad es que pocos de nosotros hacer. Es difícil tomar decisiones duraderas a largo plazo cuando su punto de vista que querrás en el futuro es probable que cambie.
La ilusión del fin de la historia es lo que los psicólogos llaman la tendencia a personas a ser muy conscientes de cuánto han cambiado en el pasado, pero para subestimar cuánto es probable que sus personalidades, deseos y metas cambio en el futuro. El psicólogo de Harvard, Daniel Gilbert, dijo una vez:
En cada etapa de nuestras vidas tomamos decisiones que influirán profundamente las vidas de las personas en las que nos convertiremos, y luego, cuando nos convertiremos esas personas, no siempre estamos encantados con las decisiones que tomamos. Tan joven la gente paga mucho dinero para quitarse los tatuajes que los adolescentes pagaron bien dinero para conseguir. Las personas de mediana edad se apresuraron a divorciarse de las personas que jóvenes los adultos se apresuraron a casarse. Los adultos mayores trabajan duro para perder lo que son de mediana edad. los adultos trabajaron duro para ganar. Una y otra y otra vez. "Todos", dijo, "caminamos con una ilusión, una ilusión que historia, nuestra historia personal, acaba de llegar a su fin, que acabamos de

Recientemente nos convertimos en las personas que siempre debimos ser y para las que seremos el resto de nuestras vidas ". Tendemos a no aprender nunca esta lección. La investigación de Gilbert muestra que las personas de 18 a 68 años subestiman cuánto cambiarán en el futuro.

Puede ver cómo esto puede afectar un plan financiero a largo plazo. Charlie Munger dice que la primera regla de la capitalización es nunca interrumpirla innecesariamente. Pero

¿Cómo no interrumpe un plan de dinero: carreras, inversiones, gastos, presupuestar, lo que sea, ¿cuándo cambia lo que quieres de la vida? Es difícil.

Parte de la razón por la que personas como Ronald Read, el conserje rico que conocimos

anteriormente en el libro, y Warren Buffett tener tanto éxito es porque siguieron haciendo lo mismo durante décadas, dejando correr la capitalización

salvaje. Pero muchos de nosotros evolucionamos tanto a lo largo de la vida que no queremos

seguir haciendo lo mismo durante décadas. O algo parecido. Entonces en lugar de una vida útil de ochenta y tantos años, nuestro dinero tiene quizás cuatro

distintos bloques de 20 años.

Conozco gente joven que vive con determinación una vida austera con pocos ingresos,

y están perfectamente contentos con eso. Luego están los que trabajan sus colas

a pagar por una vida de lujo, y están perfectamente contentos con eso. Ambas cosas

tienen riesgos: el primero corre el riesgo de no estar preparado para criar una familia o un fondo

jubilación, este último corre el riesgo de lamentar que haya pasado su juventud y salud

años en un cubículo.

No existe una solución fácil para este problema. Dile a un niño de cinco años que debería ser un abogado en lugar de un conductor de tractor y no estará de acuerdo con cada celda en su cuerpo.

Pero hay dos cosas a tener en cuenta al hacer lo que crees que son decisiones a largo plazo.

Debemos evitar los extremos extremos de la planificación financiera. Asumiendo que ser feliz con un ingreso muy bajo, o elegir trabajar horas interminables en la búsqueda de uno alto, aumenta las probabilidades de que algún día te encuentres en un momento de arrepentimiento. El combustible de la ilusión del fin de la historia es que la gente adaptarse a la mayoría de las circunstancias, por lo que los beneficios de un plan extremo: el la simplicidad de no tener casi nada, o la emoción de tener casi todo — desaparecer. Pero las desventajas de esos extremos: no ser poder pagar la jubilación, o mirar hacia atrás a una vida dedicada a perseguir dólares, convertirse en arrepentimientos duraderos. Los arrepentimientos son especialmente dolorosos cuando abandona un plan anterior y siente que tiene que correr en el otra dirección dos veces más rápido para recuperar el tiempo perdido.

La capitalización funciona mejor cuando puede darle a un plan años o décadas para que crezca.

Esto es cierto no solo para los ahorros, sino también para las carreras y las relaciones. La resistencia es clave. Y cuando consideras nuestra tendencia a cambiar quiénes somos con el tiempo,

El equilibrio en cada punto de tu vida se convierte en una estrategia para evitar arrepentimientos en el futuro. y fomenta la perseverancia.

Con el objetivo, en cada momento de su vida laboral, de tener ahorros anuales moderados, tiempo libre moderado, no más de un viaje diario moderado, y al menos moderado tiempo con su familia, aumenta las probabilidades de poder seguir un plan y evitar el arrepentimiento que si cualquiera de esas cosas cayera en los extremos de el espectro.

También deberíamos llegar a aceptar la realidad de cambiar de opinión. Algunos de los trabajadores más miserables que he conocido son personas que se mantienen leales a un carrera solo porque es el campo que eligieron al decidirse por una universidad especialización a los 18 años. Cuando aceptas la ilusión del fin de la historia, darse cuenta de que las probabilidades de elegir un trabajo cuando no tiene la edad suficiente para bebida que aún disfrutará cuando tenga la edad suficiente para calificar para El Seguro Social es bajo.

El truco consiste en aceptar la realidad del cambio y seguir adelante lo antes posible.

Jason Zweig, columnista de inversiones del Wall Street Journal, trabajó con

psicólogo Daniel Kahneman al escribir el libro de Kahneman Thinking, Fast

y lento. Zweig contó una vez una historia sobre una peculiaridad de personalidad de Kahneman.

que le sirvió bien: "Nada me sorprendió más sobre Danny que su habilidad

para detonar lo que acabábamos de hacer ", escribió Zweig. Él y Kahneman podrían

trabajar sin cesar en un capítulo, pero:

Lo siguiente que sabes es que [Kahneman] envía una versión completamente transformada

que es irreconocible: comienza de manera diferente, termina de manera diferente,

incorpora anécdotas y pruebas en las que nunca hubiera pensado, se basa en investigaciones de las que nunca ha oído hablar.

"Cuando le pregunté a Danny cómo podía empezar de nuevo como si nunca hubiéramos escrito un borrador anterior ", continuó Zweig," dijo las palabras que nunca he olvidado:

no tienen costos hundidos ".⁴⁹

Los costos hundidos, que anclan las decisiones a esfuerzos pasados que no se pueden reembolsar, son una diablo en un mundo donde la gente cambia con el tiempo. Ellos hacen nuestro yo futuro

Página 167

prisioneros de nuestro pasado, diferente, yo. Es el equivalente a un extraño

tomar decisiones importantes en la vida por usted.

Aceptar la idea de que los objetivos financieros que se establecían cuando eras diferente

persona debe ser abandonada sin piedad en lugar de ponerle soporte vital y

arrastrar puede ser una buena estrategia para minimizar el arrepentimiento en el futuro.

Cuanto más rápido se haga, antes podrá volver a la capitalización.

A continuación, hablemos del precio de entrada compuesto.

Página 168

Página 169

Página 170

Todo tiene un precio, y la clave de muchas cosas con dinero es averiguar cuál es ese precio y estar dispuesto a pagarlo.

El problema es que el precio de muchas cosas no es obvio hasta que experimentado de primera mano, cuando la factura está vencida.

General Electric fue la empresa más grande del mundo en 2004, con un valor de un tercio de un billón de dólares. Había sido el primero o el segundo de cada año para el década anterior, el brillante ejemplo de aristocracia corporativa del capitalismo.

Entonces todo se hizo añicos.

La crisis financiera de 2008 envió a la división de financiamiento de GE, que suministró más de la mitad de los beneficios de la empresa, en el caos. Finalmente se vendió como chatarra.

Las apuestas posteriores en petróleo y energía fueron desastres, lo que resultó en miles de millones en cancelaciones. Las acciones de GE cayeron de \$ 40 en 2007 a \$ 7 en 2018.

La culpa al director ejecutivo Jeff Immelt, que dirigía la empresa desde 2001, fue inmediato y severo. Fue criticado por su liderazgo, sus adquisiciones, recortando dividendos, despidiendo trabajadores y, por supuesto, la caída de las acciones precio. Con razón: aquellos recompensados con riquezas dinásticas cuando los tiempos son buenos sostén la carga de la responsabilidad cuando baja la marea. Bajó en 2017.

Pero Immelt dijo algo perspicaz al salir.

Responder a los críticos que dijeron que sus acciones estaban mal y lo que debería haber hecho era obvio, Immelt le dijo a su sucesor: "Cada trabajo parece fácil cuando no eres tú quien lo hace".

Cada trabajo parece fácil cuando no eres tú quien lo hace porque los desafíos

que enfrenta alguien en la arena a menudo son invisibles para los que están en la multitud.

Hacer frente a las demandas contradictorias de la hinchazón en expansión, a corto plazo

inversores, reguladores, sindicatos y una burocracia arraigada no solo es difícil de

hacer, pero es difícil incluso reconocer la gravedad de los problemas hasta que esté

el que se ocupa de ellos. El sucesor de Immelt, que duró 14 meses, aprendí esto también.

La mayoría de las cosas son más difíciles en la práctica que en la teoría. A veces esto es

porque tenemos demasiada confianza. Más a menudo es porque no somos buenos en

identificar cuál es el precio del éxito, lo que nos impide ser capaces de pagarlo.

El S&P 500 se multiplicó por 119 en los 50 años que terminaron en 2018. Todo lo que tenía que hacer

Lo que hice fue sentarse y dejar que su dinero se acumule. Pero, por supuesto, exitoso

invertir parece fácil cuando no eres tú quien lo hace.

"Mantenga las acciones a largo plazo", escuchará. Es un buen consejo.

Pero, ¿sabe lo difícil que es mantener una perspectiva a largo plazo cuando las acciones

están colapsando?

Como todo lo que vale la pena, una inversión exitosa exige un precio. Pero

su moneda no son los dólares y los centavos. Es volatilidad, miedo, duda, incertidumbre

y arrepentimiento, todos los cuales son fáciles de pasar por alto hasta que se trata de

en tiempo real.

La incapacidad para reconocer que invertir tiene un precio puede tentarnos a intentar conseguir

algo por nada. Lo cual, como el hurto, rara vez termina bien.

Di que quieres un auto nuevo. Cuesta \$ 30,000. Tienes tres opciones: 1)

Pagar

\$ 30,000 por él, 2) encontrar uno usado más barato, o 3) robarlo. En este caso, el 99% de

la gente sabe evitar la tercera opción, porque las consecuencias de robar un coche superan las ventajas.

Pero supongamos que desea obtener un rendimiento anual del 11% durante los próximos 30 años, por lo que puede retirarse en paz. ¿Esta recompensa es gratuita? Por supuesto que no. El mundo es nunca tan bonito. Hay una etiqueta de precio, una factura que debe pagarse. En este caso es un burla interminable del mercado, que da grandes beneficios y los toma

Página 172

lejos tan rápido. Incluyendo dividendos el Dow Jones Industrial Average devolvió alrededor del 11% por año desde 1950 hasta 2019, lo cual es genial. Pero el precio

El éxito durante este período fue tremendamente alto. Las líneas sombreadas en el

El gráfico muestra cuándo estuvo al menos un 5% por debajo de su máximo histórico anterior.

Página 173

Página 174

Este es el precio de los retornos del mercado. La cuota. Es el costo de admisión. Y es duele.

Como la mayoría de los productos, cuanto mayor sea la rentabilidad, mayor será el precio. Stock de Netflix devolvió más del 35.000% de 2002 a 2018, pero cotizó por debajo de su máximo histórico anterior en el 94% de los días. Monster Beverage obtuvo un rendimiento del 319.000% de 1995 a 2018, entre los rendimientos más altos de la historia, pero cotiza por debajo de su máximo anterior el 95% del tiempo durante ese período.

Ahora aquí está la parte importante. Al igual que el automóvil, tiene algunas opciones: puede

pagar este precio, aceptando la volatilidad y la agitación. O puedes encontrar un activo con menos incertidumbre y una recompensa menor, el equivalente a un automóvil usado. O tu puede intentar el equivalente a grand-theft auto: intente obtener la devolución mientras evitando la volatilidad que la acompaña. Mucha gente al invertir elige la tercera opción. Como un ladrón de coches, aunque bien intencionados y respetuosos de la ley: forman trucos y estrategias para conseguir Vuelve sin pagar el precio. Intercambian dentro y fuera. Intentan vender antes de la próxima recesión y comprar antes del próximo boom. La mayoría de los inversores con incluso un poco de experiencia sabe que la volatilidad es real y común. Muchos entonces tome lo que parece ser el siguiente paso lógico: tratar de evitarlo. Pero los dioses del dinero no miran muy bien a los que buscan una recompensa sin pagar el precio. Algunos ladrones de coches se saldrán con la suya. Mucho mas será atrapado y castigado. Lo mismo ocurre con la inversión. Morningstar una vez analizó el desempeño de los fondos mutuos tácticos, cuyo La estrategia es cambiar entre acciones y bonos en el momento oportuno, capturando retornos del mercado con menor riesgo a la baja. Quieren los retornos sin pagando el precio. El estudio se centró en mediados de 2010 hasta finales de 2011 período, cuando los mercados de valores estadounidenses se volvieron locos por los temores de una nueva recesión y el S&P 500 bajó más del 20%. Este es el tipo exacto de entorno se supone que los fondos tácticos funcionan. Era su momento de brillar.

Hubo, según el recuento de Morningstar, 112 fondos mutuos tácticos durante este período. Solo nueve tuvieron mejores rendimientos ajustados al riesgo que una simple acción de 60/40 fondo de bonos. Menos de una cuarta parte de los fondos tácticos tenían un máximo reducciones que el índice de dejarlo solo. Morningstar escribió: "Con algunos excepciones, [los fondos tácticos] ganaron menos, eran más volátiles o estaban sujetos a tanto riesgo a la baja "como el fondo de no intervención. Los inversores individuales también caen en esto cuando hacen sus propias inversiones. El inversor medio en fondos de renta variable tuvo un rendimiento inferior al de los fondos en los que invirtió en medio por ciento por año, según Morningstar, el resultado de la compra y vender cuando deberían haber comprado y retenido. La ironía es que al intentar evitar el precio, los inversores terminan pagando el doble. De vuelta a GE. Una de sus muchas fallas proviene de una era bajo el ex director ejecutivo Jack Welch. Welch se hizo famoso por asegurar ganancias trimestrales por acción. superó las estimaciones de Wall Street. El era el gran maestro. Si los analistas de Wall Street esperaba \$ 0.25 por acción, Jack entregaría \$ 0.26 sin importar el estado de los negocios o la economía. Lo haría masajeando los números, que La descripción es caritativa, a menudo extrayendo ganancias de trimestres futuros hacia el cuarto actual para hacer que los obedientes números saluden a su amo. *Forbes informó uno de docenas de ejemplos: "[General Electric] por dos años seguidos 'vendieron' locomotoras a socios financieros no identificados en lugar de*

*usuarios finales en transacciones que dejaron la mayoría de los riesgos de propiedad en GE ”.*⁵²

Welch nunca negó este juego. Escribió en su libro *Straight From the Gut*: La respuesta de nuestros líderes empresariales a las crisis fue típica de GE

cultura. A pesar de que los libros se habían cerrado en el trimestre, muchos de inmediato

se ofreció a colaborar para cubrir la brecha [de ingresos]. Algunos dijeron que podrían encontrar un

\$ 10 millones, \$ 20 millones e incluso \$ 30 millones adicionales de su negocio para

compensar la sorpresa.

El resultado fue que bajo el liderazgo de Welch, los accionistas no tenían que pagar

Página 176

el precio. Obtuvieron consistencia y previsibilidad, una acción que subió año tras año.

tras año sin las sorpresas de la incertidumbre. Entonces la factura venció, como si

siempre lo hace. Los accionistas de GE han sufrido durante una década de mamut

pérdidas que antes estaban protegidas por maniobras contables. El centavo

Las ganancias de la era de Welch se convirtieron hoy en pérdidas de diez centavos.

El ejemplo más extraño de esto proviene de Freddie, gigantes hipotecarios fallidos.

Mac y Fannie Mae, que a principios de la década de 2000 fueron sorprendidos sin informar

ganancias actuales por miles de millones de dólares con la intención de difundir esos

ganancias en períodos futuros para dar a los inversores la ilusión de suavidad y

previsibilidad.⁵³ La ilusión de no tener que pagar el precio.

La pregunta es: ¿Por qué tanta gente que está dispuesta a pagar el precio de

los automóviles, las casas, la comida y las vacaciones se esfuerzan por evitar pagar el precio de un bien
retornos de inversión?

La respuesta es simple: el precio del éxito de la inversión no es inmediato

obvio. No es una etiqueta de precio que pueda ver, así que cuando vence la factura

no se siente como una tarifa por conseguir algo bueno. Se siente bien por hacerlo

Ocurre algo. Y si bien las personas generalmente están bien con el pago de tarifas, las multas

se supone que deben evitarse. Se supone que debes tomar decisiones que se adelantan

y evitar multas. Las multas de tráfico y las multas del IRS significan que hizo algo mal

y merecen ser castigados. La respuesta natural para cualquiera que mire su riqueza declina y considera que esa caída es una multa para evitar futuras multas.

Suena trivial, pero pensar en la volatilidad del mercado como una tarifa en lugar de una multa es

una parte importante del desarrollo del tipo de mentalidad que le permite quedarse

el tiempo suficiente para que las ganancias de inversión funcionen a su favor.

Pocos inversores están dispuestos a decir: "Estoy bien si pierdo el 20% de

mi dinero." Esto es doblemente cierto para los nuevos inversores que nunca

experimentó una disminución del 20%.

Pero si ve la volatilidad como una tarifa, las cosas se ven diferentes.

Los boletos para Disneyland cuestan \$ 100. Pero tienes un día increíble con tus hijos.

nunca olvidarás. El año pasado, más de 18 millones de personas pensaron que esa tarifa

valió la pena pagar. Pocos sintieron que los \$ 100 eran un castigo o una multa. La

La compensación de tarifas que vale la pena es obvia cuando está claro que está pagando una.

Lo mismo ocurre con la inversión, donde la volatilidad es casi siempre una tarifa, no una multa.

Los rendimientos del mercado nunca son gratuitos y nunca lo serán. Te exigen que pagues una

precio, como cualquier otro producto. No está obligado a pagar esta tarifa, al igual que

no estás obligado a ir a Disneylandia. Puedes ir a la feria local del condado.

donde los boletos pueden costar \$ 10, o quedarse en casa gratis. Es posible que todavía tenga un

buen tiempo. Pero normalmente obtendrás lo que pagas. Lo mismo ocurre con los mercados. La

La tarifa de volatilidad / incertidumbre (el precio de las devoluciones) es el costo de admisión a

obtenga rendimientos mayores que los de los parques de tarifas bajas como efectivo y bonos.

El truco es convencerse a sí mismo de que la tarifa del mercado vale la pena. Eso es

única forma de lidiar adecuadamente con la volatilidad y la incertidumbre, no solo

con él, pero dándose cuenta de que es una tarifa de admisión que vale la pena pagar.

No hay garantía de que así sea. A veces llueve en Disneyland.

Pero si ve la tarifa de admisión como una multa, nunca disfrutará de la magia.

Encuentre el precio y luego pague.

La implosión de la burbuja de las puntocom a principios de la década de 2000 redujo

riqueza por \$ 6.2 billones.

El fin de la burbuja inmobiliaria recortó más de \$ 8 billones.

Es difícil exagerar lo devastadoras que pueden ser las burbujas financieras desde el punto de vista social. Ellos arruinar vidas.

Por qué suceden estas cosas?

¿Y por qué siguen sucediendo?

¿Por qué no podemos aprender nuestras lecciones?

La respuesta común aquí es que la gente es codiciosa, y la codicia es una indeleble

característica de la naturaleza humana.

Eso puede ser cierto, y es una respuesta suficientemente buena para la mayoría. Pero recuerda

del capítulo 1: nadie está loco. La gente toma decisiones financieras de las que se arrepiente,

ya menudo lo hacen con escasa información y sin lógica. Pero el

las decisiones tenían sentido para ellos cuando se tomaron. Culpar a las burbujas

la codicia y detenerse allí pasa por alto lecciones importantes sobre cómo y por qué la gente

racionalizar lo que en retrospectiva parecen decisiones codiciosas.

Parte de por qué es difícil aprender de las burbujas es que no son como el cáncer,

donde una biopsia nos da una advertencia y un diagnóstico claros. Están más cerca de la

ascenso y caída de un partido político, donde el resultado se conoce en retrospectiva pero

la causa y la culpa nunca se acuerdan.

La competencia por el rendimiento de las inversiones es feroz y alguien tiene que ser dueño de cada

activo en cada momento. Eso significa que la mera idea de las burbujas siempre

ser controvertido, porque nadie quiere pensar que posee un sobrevalorado

activo. En retrospectiva, es más probable que apuntemos con el dedo cínico que aprendamos lecciones.

No creo que alguna vez seamos capaces de explicar completamente por qué ocurren las burbujas. Es como preguntando por qué ocurren las guerras; casi siempre hay varias razones, muchas de las cuales todos ellos en conflicto, todos ellos controvertidos.

Es un tema demasiado complicado para respuestas simples.

Pero permítanme proponer una razón por la que suceden que tanto se pasan por alto como

se aplica a usted personalmente: los inversores a menudo se inspiran inocentemente en otras

inversores que están jugando a un juego diferente al suyo.

Existe una idea en finanzas que parece inocente pero ha hecho incalculables

daño.

Es la noción de que los activos tienen un precio racional en un mundo donde los inversores

tienen diferentes objetivos y horizontes de tiempo.

Pregúntese: ¿Cuánto debería pagar hoy por las acciones de Google?

La respuesta depende de quién es "usted".

¿Tiene un horizonte temporal de 30 años? Entonces, el precio inteligente a pagar implica un

análisis sobrio de los flujos de efectivo descontados de Google durante los próximos 30 años.

¿Está buscando retirar dinero en un plazo de 10 años? Entonces el precio a pagar puede ser

calculado mediante un análisis del potencial de la industria de la tecnología durante el próximo

década y si la dirección de Google puede ejecutar su visión.

¿Está buscando vender dentro de un año? Entonces, preste atención a la información actual de Google.

ciclos de ventas de productos y si tendremos un mercado bajista.

¿Es usted un day trader? Entonces, el precio inteligente a pagar es "¿a quién le importa?" porque solo estás tratando de sacar unos cuantos dólares de lo que sea que suceda entre ahora y a la hora del almuerzo, lo que se puede lograr a cualquier precio. Cuando los inversores tienen diferentes objetivos y horizontes de tiempo, y los tienen en cada clase de activos: los precios que parecen ridículos para una persona pueden tener sentido para otro, porque los factores a los que esos inversores prestan atención son diferentes. Tomemos como ejemplo la burbuja de las puntocom en la década de 1990.

La gente puede mirar Yahoo! acciones en 1999 y decir "¡Eso fue una locura! Un trillón veces los ingresos! ¡La valoración no tenía sentido! " Pero muchos inversores que eran propietarios de Yahoo! las acciones en 1999 tenían horizontes de tiempo, por lo que En resumen, tenía sentido para ellos pagar un precio ridículo. Un comerciante diario podría lograr lo que necesitan si Yahoo! estaba en \$ 5 por acción o \$ 500 por acción siempre y cuando se moviera en la dirección correcta ese día. Y así fue, durante años. Una regla de hierro de las finanzas es que el dinero persigue rendimientos en la mayor medida que puede. Si un activo tiene impulso, se ha estado moviendo constantemente hacia arriba durante un período de tiempo: no es una locura que un grupo de comerciantes a corto plazo lo asuma seguirá subiendo. No indefinidamente; solo por el corto período de tiempo que lo necesito. El impulso atrae a los comerciantes a corto plazo de una manera razonable. Luego se va a las carreras.

Las burbujas se forman cuando el impulso de los rendimientos a corto plazo atrae lo suficiente dinero que la composición de los inversores cambia de mayoritariamente a largo plazo a mayoritariamente término corto.

Ese proceso se alimenta de sí mismo. A medida que los operadores aumentan los rendimientos a corto plazo, atraer a más comerciantes. En poco tiempo, y a menudo no tarda mucho, el

los que fijan precios en el mercado dominante con más autoridad son aquellos con menor horizontes de tiempo.

Las burbujas no se tratan tanto del aumento de las valoraciones. Eso es solo un síntoma de algo más: los horizontes de tiempo se reducen a medida que más operadores a corto plazo ingresan al mercado campo de juego.

Es común decir que la burbuja de las puntocom fue una época de optimismo irracional acerca del futuro. Pero uno de los titulares más comunes de esa época fue anunciando un volumen récord de operaciones, que es lo que sucede cuando los inversores compra y venta en un solo día. Inversores, en particular los que establecen precios — no estábamos pensando en los próximos 20 años. El fondo mutuo promedio tenía una facturación anual del 120% en 1999, lo que significa que, a lo sumo, estaban pensando sobre los próximos ocho meses. También lo fueron los inversores individuales que compraron esos fondos mutuos. Maggie Mahar escribió en su libro Bull !:

A mediados de los noventa, la prensa había reemplazado los cuadros de mando anuales con informes que aparecía cada tres meses. El cambio impulsó a los inversores a perseguir

rendimiento, apresurándose a comprar los fondos en la parte superior de las listas, justo cuando eran las más caras.

Esta fue la era de la negociación intradía, los contratos de opciones a corto plazo y los comentarios de mercado minuciosos. No es el tipo de cosas con las que te asociarías vistas a largo plazo.

Lo mismo sucedió durante la burbuja inmobiliaria de mediados de la década de 2000.

Es difícil justificar el pago de \$ 700,000 por una casa de dos dormitorios en Florida para criar a su familia durante los próximos 10 años. Pero tiene mucho sentido si

Planea convertir la casa en unos meses en un mercado con precios en aumento para obtenga una ganancia rápida. Que es exactamente lo que mucha gente estaba haciendo durante la burbuja.

Los datos de Attom, una empresa que realiza un seguimiento de las transacciones inmobiliarias, muestran la número de casas en Estados Unidos que se vendieron más de una vez en un período de 12 meses

—Fueron volteados— se multiplicaron por cinco durante la burbuja, de 20.000 en la primera trimestre de 2000 a más de 100.000 en el primer trimestre de 2004.⁵⁴

Flipping

se hundió después de la burbuja a menos de 40.000 por trimestre, donde es aproximadamente permaneció desde entonces.

¿Crees que a estos aletas les importaba la relación precio-alquiler a largo plazo? O

si los precios que pagaron estaban respaldados por un crecimiento de los ingresos a largo plazo?

Por supuesto que no. Esos números no eran relevantes para su juego. La única cosa

lo que le importaba a flippers era que el precio de la casa sería más próximo mes de lo que fue este mes. Y durante muchos años lo fue. Puedes decir mucho sobre estos inversores. Puedes llamarlos especuladores. Tú puedo llamarlos irresponsables. Puede negar con la cabeza ante su voluntad de tomar grandes riesgos. Pero no creo que puedas llamarlos a todos irracionales.

La formación de burbujas no se trata tanto de personas irracionales participar en inversiones a largo plazo. Se trata de personas de alguna manera avanzar racionalmente hacia el comercio a corto plazo para capturar el impulso que había se ha estado alimentando de sí mismo. ¿Qué espera que haga la gente cuando el impulso crea un gran impacto a corto plazo? ¿Sentarse y mirar pacientemente? Nunca. No es así como el mundo obras. Las ganancias siempre se perseguirán. Y los comerciantes a corto plazo operan en un área donde las reglas que rigen la inversión a largo plazo, particularmente en torno a valoración — se ignoran, porque son irrelevantes para el juego que se está jugando. Ahí es donde las cosas se ponen interesantes y donde comienzan los problemas. Las burbujas hacen su daño cuando los inversores a largo plazo comienzan a jugar un juego siguiendo las señales de esos traders a corto plazo que juegan a otro. Las acciones de Cisco subieron un 300% en 1999 a 60 dólares por acción. A ese precio la empresa fue valorado en \$ 600 mil millones, lo cual es una locura. Pocos realmente pensaron que era

vale tanto; los comerciantes del día solo se estaban divirtiendo. Economista
Burton Malkiel señaló una vez que la tasa de crecimiento implícita de Cisco en ese
valuación significaba que llegaría a ser más grande que toda la economía de EE. UU.
20 años.
Pero si fue un inversor a largo plazo en 1999, \$ 60 era el único precio disponible para comprar. Y mucha gente lo estaba comprando a ese precio. Entonces puedes
ha mirado a su alrededor y se ha dicho a sí mismo: "Vaya, tal vez estos otros inversores
sé algo que yo no ". Quizás lo aceptaste. Incluso te sentiste inteligente sobre eso.
Lo que no se da cuenta es que los comerciantes que establecían el precio marginal
de las acciones estaban jugando un juego diferente al tuyo. Sesenta dólares a
acción era un precio razonable para los comerciantes, porque planeaban vender
la acción antes del final del día, cuando su precio probablemente sería más alto.
Pero sesenta dólares fue un desastre en ciernes para ti, porque planeaste sobre la tenencia de acciones a largo plazo.
Estos dos inversores rara vez saben que existen. Pero están en

el mismo campo, corriendo uno hacia el otro. Cuando sus caminos chocan ciegamente,
alguien sale herido. Muchas decisiones financieras y de inversión se basan en
ver lo que hacen otras personas y copiarlos o apostar en contra ellos. Pero cuando no sabes por qué alguien se comporta como tú no sabrá cuánto tiempo seguirán actuando de esa manera, qué los hará si cambian de opinión o si alguna vez aprenderán la lección.
Cuando un comentarista de la CNBC dice: "Deberías comprar estas acciones", mantén

tenga en cuenta que no saben quién es usted. ¿Eres un adolescente comerciando por diversión?

¿Una viuda anciana con un presupuesto limitado? Un administrador de fondos de cobertura que intenta apuntalar sus libros antes de que termine el trimestre? ¿Se supone que debemos pensar en esos tres personas tienen las mismas prioridades, y que sea cual sea el nivel de una acción en particular negociar en es adecuado para los tres?

Es una locura.

Es difícil comprender que otros inversores tienen objetivos diferentes a los nuestros,

porque un ancla de la psicología es no darse cuenta de que las personas racionales pueden ver

el mundo a través de una lente diferente a la tuya. El aumento de los precios persuade a todos

inversores en formas que los mejores especialistas en marketing envidian. Son una droga que se puede convertir

inversores conscientes del valor en optimistas de ojos húmedos, separados de sus propios

realidad por las acciones de alguien que juega a un juego diferente al suyo.

Ser influenciado por personas que juegan un juego diferente también puede alterar la forma en que

cree que se supone que debe gastar su dinero. Tanto gasto de los consumidores,

particularmente en los países desarrollados, es impulsado socialmente: sutilmente influenciado por

personas a las que admiras, y lo haces porque sutilmente quieres que la gente te admire.

Pero si bien podemos ver cuánto dinero gastan otras personas en automóviles, casas,

ropa y vacaciones, no llegamos a ver sus metas, preocupaciones y aspiraciones. Un joven abogado con el objetivo de ser socio de un prestigioso despacho de abogados.

podría necesitar mantener una apariencia que yo, un escritor que puedo trabajar en

pantalones de chándal, no los necesita. Pero cuando sus compras establecieron las más expectativas, estoy vagando por un camino de posible decepción porque estoy gastando el dinero sin el impulso profesional que está obteniendo. Nosotros puede que ni siquiera tenga diferentes estilos. Simplemente estamos jugando a un juego diferente. Eso Me tomó años darme cuenta de esto.

Una conclusión aquí es que pocas cosas importan más con el dinero que comprender su propio horizonte temporal y no dejarse persuadir por las acciones

y comportamientos de personas que juegan a juegos diferentes a los tuyos.

Lo principal que puedo recomendar es esforzarse por identificar lo que juego que estás jugando.

Es sorprendente lo pocos que lo hacemos. Llamamos a todos a invertir dinero

"Inversores" como si fueran jugadores de baloncesto, todos jugando el mismo juego con el

mismas reglas. Cuando te das cuenta de lo errónea que es esa noción, ves lo vital que es

para identificar simplemente a qué juego estás jugando. Cómo invierto mi propio dinero es

detallado en el capítulo 20, pero hace años escribí "Soy un inversor pasivo

optimista en la capacidad del mundo para generar un crecimiento económico real y estoy

confiado en que durante los próximos 30 años ese crecimiento se acumulará para mi

inversiones."

Esto puede parecer pintoresco, pero una vez que escribe esa declaración de misión,

darse cuenta de todo lo que no está relacionado con él: lo que hizo el mercado este año, o

si tendremos una recesión el próximo año, es parte de un juego que no estoy jugando.

Así que no le presto atención y no corro el riesgo de que me persuada. A continuación, hablemos de pesimismo.

Página 187

Página 188

Página 189

“Por razones que nunca he entendido, a la gente le gusta escuchar que el mundo es ir al infierno.”

—Historiana Deirdre McCloskey

El optimismo es la mejor apuesta para la mayoría de las personas porque el mundo tiende a mejorar

para la mayoría de la gente la mayor parte del tiempo.

Pero el pesimismo ocupa un lugar especial en nuestros corazones. El pesimismo no es solo más

común que el optimismo. También suena más inteligente. Es intelectualmente cautivador

y se le ha prestado más atención que al optimismo, que a menudo se considera

ajeno al riesgo.

Antes de seguir adelante, debemos definir qué es el optimismo. Los verdaderos optimistas no

creer que todo saldrá genial. Eso es complacencia. El optimismo es un

Creer que las probabilidades de un buen resultado están a su favor con el tiempo, incluso cuando

Habrán contratiempos en el camino. La simple idea de que la mayoría de la gente se despierta

levantarse por la mañana tratando de hacer las cosas un poco mejor y más productivas

que despertarse buscando causar problemas es la base del optimismo. Que no es

Complicado. Tampoco está garantizado. Es la apuesta más razonable para

la mayoría de la gente, la mayor parte del tiempo. El difunto estadístico Hans Rosling lo expresó

de otra manera: “No soy optimista. Soy un posibilista muy serio”.

Ahora podemos discutir el hermano más convincente del optimismo: el pesimismo.

29 de diciembre de 2008.

El peor año para la economía en la historia moderna está a punto de cerrar. Existencias

los mercados de todo el mundo se habían derrumbado. El sistema financiero global estaba en

Soporte para la vida diaria. El desempleo estaba aumentando.

Como parecía que las cosas no podían empeorar, The Wall Street Journal publicó una historia argumentando que aún no habíamos visto nada. Se publicó en primera plana

artículo sobre la perspectiva de un profesor ruso llamado Igor Panarin cuyo

Los puntos de vista económicos rivalizan con el estilo de los escritores de ciencia ficción.

El diario escribió:

Hacia fines de junio de 2010 o principios de julio, dice [Panarin], EE. UU.

romperse en seis pedazos, con Alaska volviendo al control ruso ...

California

formará el núcleo de lo que él llama "La República de California", y

ser parte de China o estar bajo la influencia china. Texas será el corazón de "The

República de Texas”, un grupo de estados que irán a México o se incluirán

Influencia mexicana. Washington, DC y Nueva York serán parte de un “América atlántica” que puede adherirse a la Unión Europea. Canadá

tomará un

grupo de estados del norte que el profesor Panarin llama “el centro de América del Norte

República." Hawai, sugiere, será un protectorado de Japón o China, y

Alaska se incluirá en Rusia.

Estas no eran las divagaciones de un blog de trastienda o un boletín informativo de papel de aluminio. Esto aparecía en la portada del periódico financiero más prestigioso del mundo.

Está bien ser pesimista sobre la economía. Incluso está bien ser apocalíptico.

La historia está llena de ejemplos de países que experimentan no solo recesiones, sino desintegraciones.

Lo interesante de las historias tipo Panarin es que su polo opuesto: pronósticos de optimismo escandaloso, rara vez se toman tan en serio como los profetas de perdición.

Tomemos el caso de Japón a finales de la década de 1940. La nación fue destruida por la derrota del mundo.

La Segunda Guerra Mundial en todos los sentidos: económica, industrial, cultural y socialmente. A

El brutal invierno de 1946 provocó una hambruna que limitó los alimentos a menos de 800 calorías por persona por día.

Imagínese si un académico japonés hubiera escrito un artículo de periódico durante este tiempo que decía:

Chin up, todos. Durante nuestra vida, nuestra economía crecerá a casi 15 veces el tamaño que tenía antes del final de la guerra. Nuestra esperanza de vida

casi el doble. Nuestro mercado de valores producirá rendimientos como cualquier país en

la historia rara vez se ha visto. Pasaremos más de 40 años sin ver nunca desempleo superior al 6%. Nos convertiremos en un líder mundial en electrónica

innovación y sistemas de gestión empresarial. Dentro de poco seremos tan ricos

que seremos propietarios de algunas de las propiedades inmobiliarias más preciadas de los Estados Unidos.

Los estadounidenses, por cierto, serán nuestro aliado más cercano e intentarán copiar nuestro conocimientos económicos.

Se habrían reído sumariamente fuera de la habitación y se les habría pedido que buscaran una evaluación médica.

Tenga en cuenta que la descripción anterior es lo que realmente sucedió en Japón en el generación después de la guerra. Pero el espejo opuesto a Panarin parece absurdo en un como no lo hace un pronóstico de fatalidad.

El pesimismo suena más inteligente y plausible que el optimismo. Dile a alguien que todo irá bien y es probable que se encoja de hombros usted se apaga u ofrece una mirada escéptica. Dile a alguien que está en peligro y tienes su atención indivisa.

Si una persona inteligente me dice que tiene una selección de acciones que se multiplicará por diez en el próximo año, los descartaré inmediatamente como llenos de tonterías.

Si alguien que está lleno de tonterías me dice que una acción que tengo está a punto de colapso porque es un fraude contable, limpiaré mi calendario y escucharé a cada una de sus palabras.

Digamos que tendremos una gran recesión y los periódicos te llamarán. Di que somos encaminado hacia un crecimiento medio y a nadie le importa en particular. Di que nos estamos acercando

la próxima Gran Depresión y aparecerán en la televisión. Pero menciona que los buenos tiempos están por delante, o los mercados tienen espacio para funcionar, o que una empresa tiene un gran potencial, y una reacción común tanto de los comentaristas como de los espectadores es que es un vendedor o está cómicamente alejado de los riesgos.

La industria de los boletines informativos de inversión lo ha sabido durante años, y ahora poblado por profetas de la fatalidad a pesar de operar en un entorno donde el mercado de valores se ha multiplicado por 17.000 en el último siglo (incluyendo dividendos).

Esto es cierto más allá de las finanzas. Matt Ridley escribió en su libro *The Rational*

Optimista:

Un constante tamborileo de pesimismo suele ahogar cualquier canción triunfalista.

... Si dices que el mundo ha mejorado, es posible que te salgas con la tuya

llamado ingenuo e insensible. Si dices que el mundo seguirá recibiendo mejor, se te considera vergonzosamente loco. Si, por el contrario, dices que una catástrofe es inminente, puede esperar un premio McArthur genius o incluso

el Premio Nobel de la Paz. En mi propia vida adulta ... las razones de moda

porque el pesimismo cambió, pero el pesimismo fue constante.

"Cada grupo de personas a las que le pregunto piensa que el mundo es más aterrador, más

violento y más desesperado —en resumen, más dramático— de lo que realmente es ", Hans

Rosling escribió en su libro *Factfulness*.

Cuando te das cuenta de cuánto progreso pueden hacer los humanos durante toda una vida en

todo, desde el crecimiento económico hasta los avances médicos y el mercado de valores

beneficios para la igualdad social, uno pensaría que el optimismo ganaría más atención

que el pesimismo. Y todavía.

El atractivo intelectual del pesimismo se conoce desde hace siglos. John Stuart

Mill escribió en la década de 1840: "He observado que no el hombre que espera cuando

otros se desesperan, pero el hombre que se desespera cuando otros esperan, es admirado por un gran clase de personas como un sabio ".

La pregunta es, ¿por qué? ¿Y cómo impacta nuestra forma de pensar sobre el dinero?

Repitamos la premisa de que nadie está loco.

Hay razones válidas por las que el pesimismo es seductor cuando se trata de

dinero. Solo ayuda saber cuáles son para asegurarnos de que no los tomemos también.

lejos.

Parte de esto es instintivo e inevitable. Kahneman dice lo asimétrico la aversión a la pérdida es un escudo evolutivo. El escribe:

Cuando se comparan o ponderan directamente entre sí, las pérdidas son mayores

que ganancias. Esta asimetría entre el poder de lo positivo y lo negativo expectativas o experiencias tiene una historia evolutiva. Organismos que tratan

las amenazas como más urgentes que las oportunidades tienen más posibilidades de sobrevivir y reproducir.

Pero algunas otras cosas hacen que el pesimismo financiero sea fácil, común y más persuasivo que el optimismo.

Una es que el dinero es omnipresente, por lo que algo malo tiende a afecta a todos y capta la atención de todos.

Eso no es cierto para, digamos, el clima. Un huracán azota Florida plantea

sin riesgo directo para el 92% de los estadounidenses. Pero una recesión que se cierne sobre el

La economía podría afectar a todas las personas, incluyéndote a ti, así que presta atención.

Esto se aplica a algo tan específico como el mercado de valores. Más de la mitad de todos

Los hogares estadounidenses poseen acciones directamente.⁵⁷ Incluso entre los que no lo hacen, los

Los giros del mercado de valores se promueven tan fuertemente en los medios de comunicación que el Dow Jones Industrial Average podría ser el más visto de los hogares sin existencias.

barómetro económico.

Las acciones que suben un 1% podrían mencionarse brevemente en las noticias de la noche. Pero un 1%

El otoño se informará en letras mayúsculas y negrita, por lo general escritas en rojo sangre. La la asimetría es difícil de evitar.

Y aunque pocos cuestionan o tratan de explicar por qué subió el mercado, ¿no es así?

¿Se supone que debe subir? Casi siempre hay un intento de explicar por qué fue abajo.

¿Están los inversores preocupados por el crecimiento económico?

¿La Fed volvió a estropear las cosas?

¿Los políticos están tomando malas decisiones?

¿Hay otro zapato que dejar?

Las narrativas sobre por qué ocurrió un declive hacen que sea más fácil hablar de ellos,

preocuparse y enmarcar una historia en torno a lo que cree que sucederá a continuación:

por lo general, más de lo mismo.

Incluso si no posee acciones, ese tipo de cosas llamarán su atención.

Solo el 2,5% de los estadounidenses poseía acciones en vísperas del gran colapso de 1929

que provocó la Gran Depresión. Pero la mayoría de los estadounidenses, si no el

mundo: observó con asombro cómo el mercado colapsaba, preguntándose qué

señalado sobre su propio destino. Esto era cierto tanto si era abogado como si

agricultor o mecánico de automóviles.

El historiador Eric Rauchway escribe:
Esta caída en el valor afectó inmediatamente solo a unos pocos
estadounidenses. Pero tan de cerca
los demás habían mirado el mercado y lo habían considerado como un
índice de sus destinos
que de repente detuvieron gran parte de su actividad económica. Como
economista

Joseph Schumpeter escribió más tarde, "la gente sentía que el suelo bajo
sus pies
estaba cediendo." ⁵⁸

Hay dos temas que afectarán tu vida si estás interesado en
ellos o no: dinero y salud. Si bien los problemas de salud tienden a ser
individuales,
los problemas de dinero son más sistémicos. En un sistema conectado
donde una persona
las decisiones pueden afectar a todos los demás, es comprensible por qué
los riesgos financieros
Gana atención y capta la atención de una manera que pocos otros temas
pueden hacerlo.

**Otra es que los pesimistas a menudo extrapolan las tendencias
actuales sin
teniendo en cuenta cómo se adaptan los mercados.**

En 2008, el ambientalista Lester Brown escribió: "Para 2030, China
necesitaría

98 millones de barriles de petróleo al día. El mundo produce actualmente
85 millones
barriles al día y es posible que nunca produzca mucho más que eso. Ahí
va el
reservas de petróleo del mundo". ⁵⁹

El tiene razón. El mundo se quedaría sin petróleo en ese escenario.
Pero no es así como funcionan los mercados.

Hay una ley de hierro en economía: extremadamente buena y
extremadamente mala

las circunstancias rara vez permanecen así por mucho tiempo porque la
oferta y la demanda se adaptan

de formas difíciles de predecir.

Considere lo que sucedió con el petróleo inmediatamente después de la predicción de Brown.

Los precios del petróleo se dispararon en 2008 a medida que aumentaba la demanda mundial, en gran parte de China.

—Creto hasta la producción potencial. Un barril de petróleo se vendió por \$ 20 en 2001 y \$ 138 en 2008.⁶⁰

El nuevo precio significaba que perforar petróleo era como sacar oro del suelo. La

los incentivos para los productores de petróleo cambiaron drásticamente. Suministros de aceite de difícil acceso

que no valían la pena luchar a 20 dólares el barril; el costo de la perforación no compensó

el precio por el que podría venderlo, se convirtió en la bonanza de su vida ahora que

podrías vender un barril por \$ 138.

Eso provocó una oleada de nuevas tecnologías de perforación horizontal y fracking.

La Tierra ha tenido aproximadamente la misma cantidad de reservas de petróleo para todos los seres humanos.

historia. Y sabemos dónde están los grandes depósitos de petróleo desde hace algún tiempo. Qué

cambios es la tecnología que tenemos que nos permite sacar las cosas económicamente

del suelo. El historiador del petróleo Daniel Yergin escribe: “El 86% de las reservas de petróleo en el

Estados Unidos son el resultado no de lo que se estima en el momento del descubrimiento, sino

de las revisiones ”que vienen cuando nuestra tecnología mejora.

Eso es lo que sucedió cuando el fracking despegó en 2008. Solo en los Estados Unidos

La producción de petróleo pasó de aproximadamente cinco millones de barriles por día en 2008 a 13

millones en 2019.⁶¹ La producción mundial de petróleo supera actualmente los 100 millones de barriles por día, un 20% por encima de lo que Brown supuso era la marca más alta. Para un pesimista que extrapola las tendencias del petróleo en 2008, por supuesto que las cosas se veían mal.

Para un realista que entendió que la necesidad es la madre de toda invención, fue mucho menos aterrador.

Asumir que algo feo seguirá siendo feo es un pronóstico fácil de hacer. Y es persuasivo, porque no requiere imaginar que el mundo cambia. Pero los problemas se corrigen y la gente se adapta. Las amenazas incentivan las soluciones por igual

magnitud. Esa es una trama común de la historia económica que es demasiado fácil

olvidado por los pesimistas que pronostican en línea recta.

Un tercero es que el progreso es demasiado lento para darse cuenta, pero los retrocesos suceden demasiado rápido para ignorarlos.

Hay muchas tragedias de la noche a la mañana. Rara vez hay milagros de la noche a la mañana.

El 5 de enero de 1889, Detroit Free Press se opuso a la larga

Soñé que el hombre podría algún día volar como un pájaro. Aviones, escribió el periódico,

"Parece imposible":

El menor peso posible de una máquina voladora, con el combustible necesario y

ingeniero, no puede pesar menos de 300 o 400 libras ... pero hay un límite bajo

de peso, ciertamente no mucho más allá de cincuenta libras, más allá de lo cual es

imposible que un animal vuele. La naturaleza ha llegado a este límite, y con ella

el mayor esfuerzo no ha logrado pasarlo.

Seis meses después, Orville Wright abandonó la escuela secundaria para ayudar a su

hermano, Wilbur, trabaja en el cobertizo de su patio trasero para construir una imprenta. Era primer invento conjunto de los hermanos. No sería el último. Si tuvieras que hacer una lista de los inventos más importantes del siglo XX, el avión estaría al menos entre los cinco primeros, si no el número uno. El avión cambió todo. Comenzó las guerras mundiales, terminó las guerras mundiales. Se conectó el mundo, tendiendo puentes entre las ciudades y las comunidades rurales; océanos y países. Pero la historia de la búsqueda de los hermanos Wright para construir el primer avión tiene un giro fascinante. Después de conquistar el vuelo, nadie pareció darse cuenta. Nadie parecía cuidado. En su libro de 1952 sobre la historia de Estados Unidos, Frederick Lewis Allen escribió: Pasaron varios años antes de que el público comprendiera qué eran los Wright haciendo; La gente estaba tan convencida de que volar era imposible que la mayoría de aquellos que los vieron volar por Dayton [Ohio] en 1905 decidieron que lo que que habían visto debe ser algún truco sin importancia, algo como la mayoría la gente de hoy consideraría una demostración de, digamos, telepatía. No fue hasta que Mayo de 1908, casi cuatro años y medio después del primer vuelo del Wright, que Se enviaron reporteros experimentados para observar lo que estaban haciendo,

editores experimentados dieron total credibilidad a los emocionantes despachos de estos reporteros, y el mundo por fin despertó al hecho de que el vuelo humano había sido logrado con éxito.

Incluso después de que la gente se dio cuenta de la maravilla del avión, lo subestimó por años.

Primero fue visto principalmente como un arma militar. Luego el juguete de un rico. Luego, quizás, utilizado para transportar a algunas personas.

The Washington Post escribió en 1909: "Nunca habrá tal cosa como cargueros aéreos comerciales. La carga seguirá arrastrando su lento peso

a través de la tierra paciente ". El primer avión de carga despegó cinco meses después.

Ahora compare ese lento despertar de años con volverse optimista sobre el avión a la rapidez con la que la gente presta atención a los impulsores del pesimismo, como una quiebra corporativa.

O una gran guerra.

O un accidente de avión. Algunas de las primeras menciones del avión de Wright llegaron

1908 cuando un teniente del ejército llamado Thomas Selfridge fue asesinado durante una vuelo de demostración.⁶²

El crecimiento está impulsado por la capitalización, que siempre lleva tiempo. La destrucción es impulsado por puntos únicos de falla, que pueden ocurrir en segundos, y pérdida de confianza, que puede suceder en un instante.

Es más fácil crear una narrativa en torno al pesimismo porque las piezas de la historia

tienden a ser más frescos y recientes. Las narrativas optimistas requieren mirar un

largo tramo de historia y desarrollos, que la gente tiende a olvidar y tomar más esfuerzo para reconstruir.

Considere el progreso de la medicina. Mirar el último año te servirá de poco bien. Cualquier década no funcionará mucho mejor. Pero mirando los últimos 50 años mostrarán algo extraordinario. Por ejemplo, la edad ajustada La tasa de mortalidad per cápita por enfermedad cardíaca ha disminuido más del 70% desde

1965, según el Instituto Nacional de Salud.⁶³ Una disminución del 70% en el corazón la muerte por enfermedad es suficiente para salvar algo así como medio millón de vidas estadounidenses por año. Imagínesse la población de Atlanta que se salva cada año. Pero desde que El progreso fue tan lento que capta menos atención que un progreso rápido y repentino. pérdidas como terrorismo, accidentes aéreos o desastres naturales. Podríamos tener un Huracán Katrina cinco veces a la semana, todas las semanas, imagínesse cuánto atención que recibiría, y no compensaría el número de vidas salvadas por la disminución de las enfermedades cardíacas en los últimos 50 años. Lo mismo se aplica a los negocios, donde se necesitan años para darse cuenta de cómo importante es un producto o una empresa, pero las fallas pueden ocurrir de la noche a la mañana. Y en las bolsas de valores, donde un descenso del 40% que se produce en seis meses generará investigaciones del Congreso, pero una ganancia del 140% que se seis años pueden pasar prácticamente desapercibidos. Y en las carreras, donde las reputaciones tardan toda una vida en construirse y un solo correo electrónico para destruir.

El breve aguijón del pesimismo prevalece mientras que el poderoso tirón del optimismo pasa desapercibido.

Esto subraya un punto importante ya mencionado en este libro: En invertir debe identificar el precio del éxito: volatilidad y pérdida en medio de la

un largo telón de fondo de crecimiento y estar dispuesto a pagarlo.

En 2004, The New York Times entrevistó a Stephen Hawking, el científico

cuya enfermedad incurable de la motoneurona lo dejó paralizado e incapaz de hablar

a los 21 años.

A través de su computadora, Hawking le dijo al entrevistador lo emocionado que estaba de

vender libros a laicos.

"¿Siempre estás tan alegre?" preguntó el Times.

Página 200

“Mis expectativas se redujeron a cero cuando tenía 21 años. Todo desde entonces

ha sido una ventaja ”, respondió.

Esperar que las cosas sean grandiosas significa un escenario en el mejor de los casos que se siente plano.

El pesimismo reduce las expectativas, acortando la brecha entre posibles resultados y resultados con los que se sienta bien.

Quizás por eso es tan seductor. Esperar que las cosas vayan mal es lo mejor

manera de sorprenderse gratamente cuando no lo son.

Lo cual, irónicamente, es algo sobre lo que ser optimista.

Ahora, una pequeña historia sobre historias.

Página 201

Página 202

Página 203

Imagina un extraterrestre enviado a la Tierra. Su trabajo es vigilar nuestra economía.

Da vueltas por encima de la ciudad de Nueva York, tratando de evaluar la economía y cómo cambiado entre 2007 y 2009.

En la víspera de Año Nuevo de 2007, se cierne sobre Times Square. Ve decenas de

miles de asistentes a la fiesta felices rodeados de luces brillantes, monstruosos

vallas publicitarias, fuegos artificiales y cámaras de televisión.

Vuelve a Times Square en la víspera de Año Nuevo de 2009. Ve decenas de

miles de asistentes a la fiesta felices rodeados de luces brillantes, monstruosos

vallas publicitarias, fuegos artificiales y cámaras de televisión.

Se ve más o menos igual. No ve mucha diferencia.

Ve aproximadamente el mismo número de neoyorquinos moviéndose por la ciudad.

Esas personas están rodeadas por el mismo número de edificios de oficinas, que

albergar la misma cantidad de escritorios con la misma cantidad de computadoras, conectados

hasta el mismo número de conexiones a Internet.

Fuera de la ciudad ve el mismo número de fábricas y almacenes, conectados por las mismas carreteras, transportando el mismo número de camiones.

Se acerca un poco más al suelo y ve a las mismas universidades enseñando

los mismos temas y repartiendo los mismos grados al mismo número de personas.

Él ve el mismo número de patentes que protegen el mismo innovador ideas.

Se da cuenta de que la tecnología ha mejorado. Todos en 2009 llevan teléfonos inteligentes que no existían en 2007. Las computadoras ahora son más rápidas. La medicina es

mejor. Los coches obtienen un mejor rendimiento de la gasolina. La tecnología solar y fracking ha

avanzado. Las redes sociales han crecido exponencialmente. Mientras vuela por el país, ve lo mismo. En todo el mundo, más lo mismo.

La economía está en la misma forma, tal vez incluso mejor, en 2009 cuando

Fue en 2007, concluye.

Luego mira los números.

Le sorprende que los hogares estadounidenses sean 16 billones de dólares más pobres en 2009 que fueron en 2007.

Está estupefacto de que 10 millones más de estadounidenses estén desempleados.

Está incrédulo cuando se entera de que el mercado de valores vale la mitad de lo que valía dos años antes.

No puede creer que el pronóstico de la gente sobre su potencial económico haya hundido.

"No lo entiendo", dice. "He visto las ciudades. He mirado las fábricas. Tú

los chicos tienen el mismo conocimiento, las mismas herramientas, las mismas ideas. Nada tiene

¡cambió! ¿Por qué eres más pobre? ¿Por qué eres más pesimista? "

Hubo un cambio que el extraterrestre no pudo ver entre 2007 y 2009: historias que nos contamos sobre la economía.

En 2007 contamos una historia sobre la estabilidad de los precios de la vivienda, la prudencia de banqueros, y la capacidad de los mercados financieros para valorar con precisión el riesgo.

En 2009 dejamos de creer esa historia.

Eso es lo único que cambió. Pero marcó la diferencia en el mundo.

Una vez que se rompió la narrativa de que los precios de las viviendas seguirían subiendo, los incumplimientos hipotecarios aumentó, luego los bancos perdieron dinero, luego redujeron los préstamos a otras empresas,

lo que llevó a despidos, lo que llevó a un menor gasto, lo que dio lugar a más despidos, y así sucesivamente.

Aparte de aferrarnos a una nueva narrativa, teníamos una identidad idéntica, si no mayor, capacidad de riqueza y crecimiento en 2009 como lo hicimos en 2007. Sin embargo, la economía sufrió su peor golpe en 80 años.

Esto es diferente de, digamos, Alemania en 1945, cuya base de fabricación tenía sido borrado. O Japón en la década de 2000, cuya población en edad de trabajar era contracción. Eso es un daño económico tangible. En 2009 infligimos narrativa

daño en nosotros mismos, y fue cruel. Es uno de los mas potentes fuerzas económicas que existen.

Cuando pensamos en el crecimiento de economías, negocios, inversiones y carreras, tendemos a pensar en cosas tangibles: cuántas cosas tenemos y de que somos capaces?

Pero las historias son, con mucho, la fuerza más poderosa de la economía. Ellos son las combustible que puede permitir que las partes tangibles de la economía funcionen, o el freno que retiene nuestras capacidades.

A nivel personal, hay dos cosas a tener en cuenta sobre una historia: mundo impulsado a la hora de administrar su dinero.

1. Cuanto más desee que algo sea verdad, más probabilidades tendrá de

Cree una historia que sobrestima las probabilidades de que sea cierta.

Cual fue el dia más feliz de tu vida?

El documental How to Live Forever hace esa inocente pregunta a un centenario que ofreció una respuesta asombrosa.

"Día del Armisticio", dijo, refiriéndose al acuerdo de 1918 que puso fin a la

Guerra I

"¿Por qué?" pregunta el productor.

"Porque sabíamos que nunca más habría guerras", dice.

La Segunda Guerra Mundial comenzó 21 años después y mató a 75 millones de personas.

Hay muchas cosas en la vida que creemos que son ciertas porque desesperadamente

quiero que sean verdad.

A estas cosas las llamo "ficciones atractivas". Tienen un gran impacto en cómo

piense en el dinero, en particular las inversiones y la economía.

Una ficción atractiva ocurre cuando eres inteligente, quieres encontrar soluciones,

pero se enfrentan a una combinación de control limitado y mucho en juego.

Son extremadamente poderosos. Pueden hacerte creer casi cualquier cosa.

Tomemos un ejemplo breve.

El hijo de Ali Hajaji estaba enfermo. Los ancianos de su aldea yemení propusieron un pueblo

remedio: empujar la punta de un palo ardiente a través del pecho de su hijo para drenar el

enfermedad de su cuerpo.

Después del procedimiento, Hajaji le dijo a The New York Times:

"Cuando no tienes

dinero, y tu hijo está enfermo, crearás cualquier cosa".⁶⁴

La medicina es anterior a la medicina útil en miles de años. Antes de método científico y el descubrimiento de gérmenes había sangrado,

terapia de hambre, hacer agujeros en su cuerpo para dejar salir los males y otros

tratamientos que no hicieron más que acelerar su desaparición.

Parece una locura. Pero si necesita desesperadamente una solución y una buena no

conocido o fácilmente disponible para usted, el camino de menor resistencia es hacia

El razonamiento de Hajaji: dispuesto a creer cualquier cosa. No solo intente cualquier cosa, sino créelo.

Al relatar la Gran Plaga de Londres, Daniel Defoe escribió en 1722: La gente era más adicta a las profecías y conjuros astrológicos, sueños y cuentos de viejas que nunca antes o después ... almanaques los asustó terriblemente ... los postes de las casas y las esquinas de las calles fueron cubiertos con facturas de médicos y papeles de tipos ignorantes, graznando

e invitando a la gente a acudir a ellos en busca de remedios, lo que generalmente era partió con florituras como éstas: 'Píldoras preventivas infalibles contra la Plaga.' 'Conservantes inquebrantables contra la infección'. 'Soberano cordiales contra la corrupción del aire.

La plaga mató a una cuarta parte de los londinenses en 18 meses. Vas a creer solo

sobre cualquier cosa cuando hay tanto en juego.

Ahora piense en cómo el mismo conjunto de información limitada y mucho en juego

impactar nuestras decisiones financieras.

¿Por qué la gente escucha los comentarios de inversión en televisión que tienen poca pista?

récord de éxito? En parte porque hay mucho en juego al invertir. Obtener una

pocas acciones seleccionan correctamente y puede hacerse rico sin mucho esfuerzo. Si hay

un 1% de probabilidad de que la predicción de alguien se haga realidad, y se haga realidad

cambiará tu vida, no es una locura prestar atención, por si acaso.

Y hay tantas opiniones financieras que una vez que elige una estrategia o Por otro lado, se invierte en ellos tanto financiera como mentalmente. Si tu quieres

una determinada población se multiplica por diez, esa es tu tribu. Si piensas en cierto la política económica provocará hiperinflación, ese es su lado. Estas pueden ser apuestas de baja probabilidad. El problema es que los espectadores no pueden, o no, calibrar las probabilidades bajas, como un 1% de probabilidad. Muchos por defecto creen firmemente que lo que quieren que sea verdad es inequívocamente cierto. Pero solo están haciendo eso porque existe la posibilidad de un gran resultado. La inversión es uno de los únicos campos que ofrece oportunidades diarias para situaciones extremas. recompensas. La gente cree en la charlatanería financiera de una manera que nunca lo haría, digamos, charlatanería meteorológica porque las recompensas por predecir correctamente lo que El mercado de valores hará la próxima semana están en un universo diferente al de las recompensas. para predecir si la semana que viene estará soleado o lluvioso. Considere que el 85% de los fondos mutuos activos obtuvieron un rendimiento inferior al de su índice de referencia. durante los 10 años que terminaron en 2018.⁶⁵ Esa cifra se ha mantenido bastante estable durante generaciones. Uno pensaría que una industria con un desempeño tan pobre

Ser un servicio de nicho y tener dificultades para mantenerse en el negocio. Pero hay casi cinco billones de dólares invertidos en estos fondos. Déle a alguien la oportunidad de invertir junto con "el próximo Warren Buffett" y crearán con tal fe que millones de personas pondrán los ahorros de toda su vida detrás de él. O tomemos a Bernie Madoff. En retrospectiva, su esquema Ponzi debería haber sido

obvio. Informó rendimientos que nunca variaron, fueron auditados por un
empresa de contabilidad relativamente desconocida, y se neg a divulgar
mucho
información sobre cómo se lograron los retornos. Sin embargo, Madoff
recaudó miles de millones de
dólares de algunos de los inversores más sofisticados del mundo. Le dijo
a un
buena historia, y la gente quería creerla.
Esta es una gran parte de por qué hay margen para el error, la flexibilidad
y la
independencia, temas importantes discutidos en capítulos anteriores, son
indispensable.
Cuanto mayor sea la brecha entre lo que quieres que sea verdad y lo que
necesitas
Sea fiel para obtener un resultado aceptable, cuanto más se esté
protegiendo
de ser víctima de una atractiva ficción financiera.
Al pensar en el margen de error en un pronóstico, es tentador pensar que
los resultados potenciales van desde ser lo suficientemente correcto hasta
ser muy,
muy cierto. Pero el mayor riesgo es que quieres que algo sea verdad
que el rango de su pronóstico ni siquiera está en el mismo estadio que la
realidad.
En su última reunión de 2007, la Reserva Federal predijo qué
crecimiento económico
sería en 2008 y 2009. ady Ya cansado del debilitamiento de la economía,
no optimista. Predijo un rango de crecimiento potencial: un crecimiento
del 1,6% en el
gama baja, 2.8% en la gama alta. Ese era su margen de seguridad, su
espacio para
error. En realidad, la economía se contrajo en más del 2%, lo que
significa que la Fed
la estimación de gama baja se multiplicó casi por tres.
Es difícil para un legislador predecir una recesión total, porque un
la recesión complicará sus carreras. Así que incluso las proyecciones del
peor de los casos

Rara vez espere algo peor que un crecimiento “lento”. Es un atractivo ficción, y es fácil de creer porque esperar algo peor es demasiado doloroso de considerar.

Los formuladores de políticas son blanco fácil de críticas, pero todos hacemos esto con algunos grado. Y lo hacemos en ambas direcciones. Si cree que se acerca una recesión y retira sus acciones con anticipación, su visión de la economía es de repente va a ser deformado por lo que quiere que suceda. Cada blip, cada anécdota, se verá como una señal de que ha llegado la fatalidad, tal vez no porque tiene, pero porque quieres que lo haga.

Los incentivos son un poderoso motivador y siempre debemos recordar cómo influyen en nuestras propias metas y perspectivas financieras. No se puede exagerar: no hay mayor fuerza en las finanzas que el margen de error, y cuanto mayor sea el apuestas, más ancha debería ser.

2. Todo el mundo tiene una visión incompleta del mundo. Pero formamos un narrativa completa para llenar los vacíos.

Mi hija tiene alrededor de un año mientras escribo esto. Ella tiene curiosidad por todo y aprende muy rápido.

Pero a veces pienso en todas las cosas que ella no puede comprender.

No tiene idea de por qué su papá va a trabajar todas las mañanas.

El concepto de facturas, presupuestos, carreras, promociones y ahorros para la jubilación.

son completamente ajenas a ella.

Imagínese tratando de explicar la Reserva Federal, los derivados crediticios o el TLCAN.

a ella. Imposible.

Pero su mundo no es oscuro. Ella no deambula confundida.

Incluso a la edad de un año, ha escrito su propia narrativa interna de cómo todo
obras. Las mantas te mantienen caliente, los abrazos de mamá te mantienen a salvo y las citas
sabe bien.
Todo lo que encuentra encaja en una de las pocas docenas de modelos mentales que ha

aprendió. Cuando voy a trabajar, ella no se detiene confundida, preguntándose qué sueldo y facturas son. Ella tiene una explicación muy clara de la situación: papá no está jugando conmigo, y quería que él jugara conmigo, así que estoy triste.

Aunque sabe poco, no se da cuenta, porque se dice a sí misma un historia coherente sobre lo que está sucediendo basada en lo poco que sabe.

Todos nosotros, sin importar nuestra edad, hacemos lo mismo.

Al igual que mi hija, no sé lo que no sé. Entonces yo soy tan susceptible de explicar el mundo a través del conjunto limitado de modelos mentales que tengo a mi disposición.

Como ella, busco las causas más entendibles en todo lo que vengo a través de. Y, como ella, me equivoco en muchos de ellos, porque sé mucho

menos sobre cómo funciona el mundo de lo que creo.

Esto es cierto para los sujetos más basados en hechos.

Toma historia. Es solo el relato de cosas que ya sucedieron. Debería sea claro y objetivo. Pero como escribe BH Liddell Hart en el libro *Why* ¿No aprendemos de la historia ?:

[La historia] no se puede interpretar sin la ayuda de la imaginación y la intuición.

La gran cantidad de evidencia es tan abrumadora que la selección es inevitable. Donde hay selección, hay arte. Aquellos que leen historia tienden

para buscar lo que les dé la razón y confirme sus opiniones personales. Ellos defender lealtades. Leen con el propósito de afirmar o atacar. Ellos resisten verdad inconveniente ya que todo el mundo quiere estar del lado de los ángeles. Sólo a medida que comenzamos guerras para terminar todas las guerras. Daniel Kahneman me contó una vez sobre las historias que la gente se cuenta a sí misma. dar sentido al pasado. Él dijo:

La retrospectiva, la capacidad de explicar el pasado, nos da la ilusión de que el mundo es entendible. Nos da la ilusión de que el mundo tiene sentido, incluso cuando no tiene sentido. Eso es muy importante para producir errores en muchos campos.

La mayoría de las personas, cuando se enfrentan a algo que no comprenden, no se dan cuenta de que no lo entienden porque son capaces de llegar a un explicación que tenga sentido basada en su propia perspectiva única y experiencias en el mundo, por limitadas que sean esas experiencias. Todos queremos el complicado mundo en el que vivimos para que tenga sentido. Entonces nos contamos historias para llenar los vacíos de lo que son efectivamente puntos ciegos. Lo que estas historias nos hacen financieramente puede ser fascinante y aterrador.

Cuando estoy ciego a partes de cómo funciona el mundo, podría completamente malinterpretar por qué el mercado de valores se está comportando como es, de una manera que da Tengo demasiada confianza en mi capacidad para saber qué podría hacer a continuación. Parte de La razón por la que pronosticar el mercado de valores y la economía es tan difícil es porque

eres la única persona en el mundo que piensa que el mundo opera de la manera
tú haces. Cuando tomas decisiones por razones que ni siquiera puedo
comprender,
podría seguirte ciegamente en una decisión que sea adecuada para ti y
desastrosa para
me. Así, como vimos en el capítulo 16, se forman las burbujas.
Aceptar cuánto no sabe significa llegar a un acuerdo
con cuánto de lo que sucede en el mundo está fuera de su control. Y eso
puede ser difícil de aceptar.
Piense en las previsiones del mercado. Somos muy, muy malos con
ellos. Una vez calculé
que si asumes que el mercado sube cada año por su histórico
promedio, su precisión es mejor que si sigue el promedio anual
previsiones de los 20 principales estrategias de mercado de los grandes
bancos de Wall Street. Nuestra
la capacidad de predecir recesiones no es mucho mejor. Y desde que
salen grandes eventos
de la nada, los pronósticos pueden hacer más daño que bien, dando la
ilusión de
previsibilidad en un mundo donde los eventos imprevistos controlan la
mayoría de los resultados.
Carl Richards escribe: "El riesgo es lo que queda cuando crees que
Pensé en todo".

La gente lo sabe. No he conocido a ningún inversor que piense
genuinamente en el mercado
los pronósticos en su conjunto son precisos o útiles. Pero todavía hay
tremenda
demanda de previsiones, tanto en los medios de comunicación como de
los asesores financieros.
¿Por qué?
El psicólogo Philip Tetlock escribió una vez: "Necesitamos creer que
vivimos en una
mundo predecible y controlable, por lo que recurrimos a personas que
suenan autorizadas

que prometen satisfacer esa necesidad ".

Satisfacer esa necesidad es una excelente manera de decirlo. Queriendo creer que estamos en

El control es una picazón emocional que necesita ser rascada, en lugar de una

Problema analítico a calcular y resolver. La ilusión de control es más persuasivo que la realidad de la incertidumbre. Así que nos aferramos a historias sobre

los resultados están bajo nuestro control.

Parte de esto tiene que ver con confundir campos de precisión con campos de incertidumbre.

La nave espacial New Horizons de la NASA pasó por Plutón hace dos años. Era un

viaje de tres mil millones de millas que tomó nueve años y medio. Según la NASA,

el viaje "tomó alrededor de un minuto menos de lo previsto cuando la nave fue

lanzado en enero de 2006. ”⁶⁸

Piénsalo. En un viaje no probado de una década, el pronóstico de la NASA fue

99,99998% de precisión. Es como pronosticar un viaje de Nueva York a Boston.

y tener una precisión de cuatro millonésimas de segundo.

Pero la astrofísica es un campo de precisión. No se ve afectado por los caprichos de

el comportamiento y las emociones humanas, como las finanzas. Negocios, economía y

inversión, son campos de incertidumbre, impulsados abrumadoramente por decisiones que

no se puede explicar fácilmente con fórmulas limpias, como un viaje a Plutón. Pero nosotros

Quiero desesperadamente que sea como un viaje a Plutón, porque la idea de una NASA

ingeniero tener un 99,99998% de control de un resultado es hermoso y consolador. Es tan reconfortante que estamos tentados a contarnos historias

sobre cuánto control tenemos en otras partes de nuestra vida, como el dinero.

Kahneman una vez expuso el camino que toman estas historias:

Al planificar, nos enfocamos en lo que queremos y podemos hacer, descuidando las planes y habilidades de otras personas cuyas decisiones puedan afectar nuestros resultados.

Tanto para explicar el pasado como para predecir el futuro, nos centramos en el

papel causal de la habilidad y descuidar el papel de la suerte.

Nos enfocamos en lo que sabemos y descuidamos lo que no sabemos, lo que hace

tenemos demasiada confianza en nuestras creencias.

Describió cómo esto afecta a las empresas:

He tenido varias ocasiones para preguntarles a los fundadores y participantes en innovadores

start-ups una pregunta: en qué medida dependerá el resultado de su esfuerzo

en lo que haces en tu firma? Evidentemente, esta es una pregunta fácil; la respuesta

llega rápido y nunca ha sido menos del 80%. Incluso cuando no lo son seguro de que tendrán éxito, estas personas audaces piensan que su destino está casi enteramente en

sus propias manos. Seguramente están equivocados: el resultado de una puesta en marcha depende de

mucho sobre los logros de sus competidores y sobre los cambios en el mercado como

por sus propios esfuerzos. Sin embargo, los emprendedores se enfocan naturalmente en lo que

conocen mejor sus planes y acciones y las amenazas y amenazas más inmediatas

oportunidades, como la disponibilidad de financiación. Saben menos sobre su

competidores y, por lo tanto, les resulta natural imaginar un futuro en el que los

la competencia juega un papel pequeño.
Todos hacemos esto hasta cierto punto.
Y como mi hija, no nos molesta en lo más mínimo.

Página 214

No deambulamos ciegos y confundidos. Tenemos que pensar el mundo que
operar tiene sentido basado en lo que sabemos. Sería muy difícil de
levántese de la cama por la mañana si siente lo contrario.
¿Pero el extraterrestre dando vueltas sobre la Tierra?
El que confía en que sabe lo que está sucediendo en función de lo que ve.
pero resulta estar completamente equivocado porque no puede saber las
historias que van
en el interior de la cabeza de todos los demás?
Él es todos nosotros.

Página 215

Página 216

Página 217

Felicitaciones, sigues leyendo.
Es hora de unir algunas cosas que hemos aprendido.
Este capítulo es un pequeño resumen; algunas lecciones breves y
prácticas que pueden
ayudarlo a tomar mejores decisiones financieras.
Primero, déjeme contarle una historia sobre una cita con el dentista que
salió terriblemente mal.
Nos enseña algo vital sobre los peligros de dar consejos sobre qué
hacer con su dinero.
Clarence Hughes fue al dentista en 1931. Su boca irradiaba dolor.
Su dentista lo sometió a una cruda anestesia para aliviar el dolor. Cuando
Clarence
Se despertó horas más tarde, tenía 16 dientes menos y le extirparon las
amígdalas.
Y luego todo salió mal. Clarence murió una semana después de su
complicaciones de la cirugía.

Su esposa demandó al dentista, pero no porque la cirugía salió mal. Cada La cirugía arriesgó la muerte en 1931.

Clarence, dijo, nunca consintió en los procedimientos en primer lugar, y no lo haría si se lo pidieran.

El caso pasó por los tribunales, pero no llegó a ninguna parte. Consentimiento entre médico

y el paciente no era blanco y negro en 1931. Un tribunal resumió la idea que los médicos necesitan libertad para tomar las mejores decisiones médicas: "Sin

tal, no pudimos disfrutar del avance de la ciencia "

Durante la mayor parte de la historia, el espíritu de la medicina fue que el trabajo del médico era arreglar

el paciente, y lo que el paciente pensó sobre los planes de tratamiento del médico

no era relevante. El Dr. Jay Katz escribió sobre la filosofía en su libro The

Mundo silencioso entre médico y paciente:

Los médicos sintieron que para lograr ese objetivo estaban obligados a atender las necesidades físicas y emocionales de sus pacientes y hacerlo en su

propia autoridad, sin consultar con sus pacientes sobre las decisiones que necesitaba ser hecho. La idea de que los pacientes también pueden tener derecho a compartir la

La carga de decisiones con sus médicos nunca fue parte del espíritu de medicamento.

Esto no era ego ni malicia. Fue una creencia en dos puntos:

Todo paciente quiere curarse.

Existe una forma universal y correcta de curarlos.

No requerir el consentimiento del paciente en los planes de tratamiento tiene sentido si cree en esos dos puntos.

Pero no es así como funciona la medicina.

En los últimos 50 años, las escuelas de medicina cambiaron sutilmente la enseñanza de

el tratamiento de la enfermedad y el tratamiento de los pacientes. Eso significaba exponer el opciones de planes de tratamiento, y luego dejar que el paciente decida el mejor camino hacia adelante.

Esta tendencia fue impulsada en parte por las leyes de protección del paciente, en parte por las leyes de Katz. influyente libro, que argumentó que los pacientes tienen puntos de vista muy diferentes sobre lo que vale la pena en medicina, por lo que sus creencias deben tenerse en cuenta consideración. Katz escribió:
Es una tontería peligrosa afirmar que en la práctica de su arte y ciencia

Los médicos pueden confiar en sus intenciones benévolas, su capacidad para juzgar

¿Qué es lo correcto? No es tan fácil. La medicina es un complejo profesión y las interacciones entre médicos y pacientes también son complejo.

Esa última línea es importante. "La medicina es una profesión compleja y la

las interacciones entre médicos y pacientes también son complejas ".

¿Sabes qué profesión es la misma? Asesoría financiera.

No puedo decirte qué hacer con tu dinero porque no te conozco.

No sé lo que quieres. No sé cuándo lo quieres. No sé por qué lo quieres.

Así que no te voy a decir qué hacer con tu dinero. No quiero tratar

Te gusta que un dentista tratara a Clarence Hughes.

Pero los médicos y dentistas no son inútiles, obviamente. Tienen conocimiento.

Conocen las probabilidades. Saben lo que suele funcionar, incluso si los pacientes acuden a

diferentes conclusiones sobre qué tipo de tratamiento es adecuado para ellos.

Los asesores financieros son los mismos. Hay verdades universales en el dinero, incluso si

las personas llegan a diferentes conclusiones sobre cómo quieren aplicar esos

verdades a sus propias finanzas.

Con esa advertencia en su lugar, veamos algunas recomendaciones breves que pueden

ayudarlo a tomar mejores decisiones con su dinero.

Esfuézate por encontrar la humildad cuando las cosas vayan bien y perdón / compasión cuando van mal. Porque nunca es tan bueno o tan mal como parece. El mundo es grande y complejo. La suerte y el riesgo son

tanto reales como difíciles de identificar. Hágalo cuando se juzgue a sí mismo y

otros. Respeta el poder de la suerte y el riesgo y tendrás una mejor

posibilidad de concentrarse en cosas que realmente puede controlar. También tendrás un

mejores posibilidades de encontrar los modelos adecuados.

Menos ego, más riqueza. Ahorrar dinero es la brecha entre tu ego y sus ingresos y riqueza es lo que no ve. Entonces la riqueza es creada por

suprimiendo lo que podrías comprar hoy para tener más cosas o

más opciones en el futuro. No importa cuánto ganes, nunca

acumular riqueza a menos que pueda poner un límite a la cantidad de diversión que puede tener con

tu dinero ahora mismo, hoy.

Administre su dinero de una manera que lo ayude a dormir por la noche. Esa es

diferente de decir que debe aspirar a obtener los mayores rendimientos o ahorrar

un porcentaje específico de sus ingresos. Algunas personas no duermen bien

a menos que estén obteniendo los mayores rendimientos; otros solo obtendrán un buen

descansar si están invertidos de forma conservadora. A cada uno lo suyo. Pero el

base de, "¿esto me ayuda a dormir por la noche?" es el mejor universal guía para todas las decisiones financieras. Si quiere hacerlo mejor como inversor, lo más poderoso lo que puede hacer es aumentar su horizonte temporal. El tiempo es el más poderoso fuerza en la inversión. Hace que las pequeñas cosas crezcan y los grandes errores se desvanezcan fuera. No puede neutralizar la suerte y el riesgo, pero acerca los resultados hacia lo que la gente se merece. Ponte bien con muchas cosas que van mal. Puedes equivocarte la mitad del tiempo y todavía hacer una fortuna, porque una pequeña minoría de las cosas cuenta para la mayoría de los resultados. No importa lo que hagas con tu dinero, debería sentirse cómodo con muchas cosas que no funcionan. Esa es cómo es el mundo. Así que siempre debes medir cómo te ha ido mirando su cartera completa, en lugar de inversiones individuales. Es Está bien tener una gran parte de malas inversiones y unas pocas unos. Ese suele ser el mejor de los casos. Juzgando cómo te ha ido centrarse en inversiones individuales hace que los ganadores se vean más brillantes de lo que eran, y los perdedores parecen más lamentables de lo que deberían. Use el dinero para ganar control sobre su tiempo, porque no tener control de tu tiempo es una carga tan poderosa y universal para la felicidad. La capacidad de hacer lo que quieras, cuando quieras, con quien quieras, por como

siempre que lo desee, paga el dividendo más alto que existe en finanzas.

Sea más amable y menos llamativo. Nadie está tan impresionado con tus posesiones tanto como tú. Puede pensar que quiere un coche elegante o un reloj bonito.

Pero lo que probablemente quieras es respeto y admiración. Y tu eres mas probable que obtenga esas cosas a través de la bondad y la humildad que caballos de fuerza y cromo.

Ahorrar. Solo guarda. No necesita una razón específica para ahorrar. Es genial para excepto por un automóvil, un pago inicial o una emergencia médica. Pero salvando porque las cosas que son imposibles de predecir o definir es una de las mejores razones para ahorrar. La vida de todos es una cadena continua de sorpresas.

Los ahorros que no están destinados a nada en particular son una cobertura contra la inevitable capacidad de la vida de sorprenderte en el peor de los casos posible momento.

Defina el costo del éxito y esté dispuesto a pagarlo. Porque nada vale la pena es gratis. Y recuerde que la mayoría de los costos financieros no tienen

etiquetas de precio visibles. La incertidumbre, la duda y el arrepentimiento son costos comunes en el mundo de las finanzas. A menudo vale la pena pagarlos. Pero tienes que ver

ellos como honorarios (un precio que vale la pena pagar para obtener algo bueno a cambio)

en lugar de multas (una sanción que debe evitar).

Sala de culto para el error. Una brecha entre lo que podría pasar en el futuro

y lo que necesita que suceda en el futuro para hacerlo bien es lo que te da resistencia, y la resistencia es lo que hace que la composición mágica

tiempo extraordinario. El margen de error a menudo parece una cobertura conservadora, pero si te mantiene en el juego, puede pagarse por sí mismo muchas veces. Evite los extremos extremos de las decisiones financieras. Los objetivos de todos y los deseos cambiarán con el tiempo, y cuanto más extremas sean tus decisiones pasadas donde más te arrepientas de ellos a medida que evolucionas. Le debería gustar el riesgo porque vale la pena con el tiempo. Pero deberías ser paranoico del riesgo ruinoso porque le impide tomar riesgos futuros que dará sus frutos con el tiempo. Defina el juego que está jugando y asegúrese de que sus acciones no sean

Página 222

estar influenciado por personas que juegan un juego diferente. Respeta el desorden. Las personas inteligentes, informadas y razonables pueden estar en desacuerdo en finanzas, porque las personas tienen metas y deseos muy diferentes. Allí no hay una única respuesta correcta; solo la respuesta que funcione para usted. Ahora déjame decirte lo que me funciona.

Página 223

Página 224

Página 225

Sandy Gottesman, un inversionista multimillonario que fundó el grupo de consultoría First Manhattan, se dice que hace una pregunta al entrevistar candidatos para su equipo de inversión: "¿Qué es lo que posee y por qué?" No, "¿Qué acciones crees que son baratas?" o "¿Qué economía está a punto de

tiene una recesión? "

Enséñame lo que haces con tu propio dinero.

Me encanta esta pregunta porque destaca lo que a menudo puede ser una brecha de una milla de ancho

entre lo que tiene sentido, que es lo que la gente sugiere que hagas, y lo que

se siente bien para ellos, que es lo que realmente hacen.

La mitad de todos los administradores de carteras de fondos mutuos de EE. UU. No invierten un centavo de sus

poseen dinero en sus fondos, según Morningstar. Esto podría parecer atroz, y seguramente la estadística descubre alguna hipocresía.

Pero este tipo de cosas es más común de lo que piensas. Ken Murray, un profesor de medicina en la USC, escribió un ensayo en 2011 titulado "Cómo los médicos

Morir "que mostraba el grado en que los médicos eligen diferentes etapas del final de la vida

tratamientos para ellos mismos de lo que recomiendan para sus pacientes.

"[Los médicos] no mueren como el resto de nosotros", escribió. "¿Qué tiene de inusual

ellos no es la cantidad de tratamiento que reciben en comparación con la mayoría de los estadounidenses, sino

cuán pequeño. Por todo el tiempo que pasan defendiéndose de la muerte de otros,

tienden a ser bastante serenos cuando se enfrentan a la muerte ellos mismos. Ellos saben

exactamente lo que va a suceder, conocen las opciones y, en general, tener acceso a cualquier tipo de atención médica que deseen. Pero van con suavidad "

Un médico puede tirar el fregadero de la cocina al cáncer de su paciente, pero elige

cuidados paliativos para ella misma.

La diferencia entre lo que alguien sugiere que hagas y lo que hacen en sí mismos no siempre es algo malo. Simplemente subraya que cuando se trata

con problemas complicados y emocionales que te afectan a ti y a tu familia, hay

no hay una respuesta correcta. No existe una verdad universal. Solo hay lo que funciona para usted y su familia, marcando las casillas que desea marcar de manera que te deja cómodo y durmiendo bien por la noche.

Hay principios básicos que deben cumplirse; esto es cierto en finanzas y en medicina, pero las decisiones financieras importantes no se toman en hojas de cálculo

o en libros de texto. Se hacen en la mesa de la cena. A menudo no están hechos

con la intención de maximizar los rendimientos, pero minimizando la posibilidad de

decepcionar a un cónyuge o un hijo. Ese tipo de cosas son difíciles de resumir en gráficos o fórmulas, y varían mucho de una persona a otra.

Lo que funciona para una persona puede no funcionar para otra.

Tienes que encontrar lo que funcione para ti. Esto es lo que funciona para mí.

¿Cómo piensa mi familia sobre los ahorros?

Charlie Munger dijo una vez: “No tenía la intención de hacerme rico. Solo quería conseguir independiente.”

Podemos dejar de lado a los ricos, pero la independencia siempre ha sido mi objetivo personal.

meta financiera. Persiguiendo los rendimientos más altos o apalancando mis activos para vivir el

la vida más lujosa tiene poco interés para mí. Ambos parecen juegos que la gente hace para

impresionan a sus amigos, y ambos tienen riesgos

ocultos. Principalmente solo quiero despertar

todos los días sabiendo que mi familia y yo podemos hacer lo que queramos en nuestro

propios términos. Cada decisión financiera que tomamos gira en torno a ese objetivo.

Mis padres vivieron su edad adulta en dos etapas: muy pobre y moderadamente

acomodados. Mi padre se convirtió en médico cuando tenía 40 años y ya tenía tres niños. Ganar el salario de un médico no contrarrestó la mentalidad frugal que es forzado al mantener a tres niños hambrientos mientras estaba en la escuela de medicina, y mi

Los padres pasaron los buenos años viviendo muy por debajo de sus posibilidades con un alto tasa de ahorro. Esto les dio cierto grado de independencia. Mi padre era un Médico de urgencias, una de las profesiones más estresantes que pueda imaginar y uno que requiere un cambio doloroso de los ritmos circadianos entre la noche

y turnos diurnos. Después de dos décadas, decidió que había tenido suficiente, por lo que se detuvo.

Solo retírese. Pasó a la siguiente fase de su vida.

Eso se me quedó grabado. Poder despertarme una mañana y cambiar lo que que está haciendo, en sus propios términos, cuando esté listo, parece que el

abuela de todas las metas financieras. La independencia, para mí, no significa que tú para de trabajar. Significa que solo haces el trabajo que te gusta con las personas que te gustan en las veces que quieras durante el tiempo que quieras.

Y lograr cierto nivel de independencia no depende de obtener un ingresos del médico. Es principalmente una cuestión de mantener sus expectativas bajo control y vivir por debajo de tus posibilidades. La independencia, en cualquier nivel de ingresos, está impulsada por su tasa de ahorro. Y después de cierto nivel de ingresos, su tasa de ahorro es impulsado por su capacidad para evitar que sus expectativas de estilo de vida se desvanezcan.

Mi esposa y yo nos conocimos en la universidad y nos mudamos años antes de que casarse. Después de la escuela, ambos teníamos trabajos de nivel de entrada con un salario de nivel de entrada, y se instaló en un estilo de vida moderado. Todos los estilos de vida existen en un espectro y lo que es decente para una persona puede sentirse como realeza o pobreza para otra. Pero en nuestros ingresos obtuvimos lo que consideramos un apartamento decente, un coche decente, ropa decente, comida decente. Cómodo, pero nada parecido a la fantasía. A pesar de más de una década de ingresos crecientes, yo en finanzas, mi esposa en cuidado de la salud — nos hemos mantenido más o menos en ese estilo de vida desde entonces. Esa es empujó nuestra tasa de ahorro continuamente más alta. Prácticamente cada dólar de aumento se ha acumulado en ahorros, nuestro "fondo de independencia". Ahora vivimos considerablemente por debajo de nuestros medios, lo que le dice poco sobre nuestros ingresos y más sobre nuestra decisión de mantener un estilo de vida que establecimos a los 20 años. Si hay una parte del plan financiero de nuestro hogar del que estoy orgulloso es que tenemos el objetivo del estilo de vida desea dejar de moverse a una edad temprana. Nuestros ahorros tasa es bastante alta, pero rara vez sentimos que somos represivamente frugal porque nuestras aspiraciones de más cosas no se han movido mucho. No es que nuestro las aspiraciones son inexistentes, nos gustan las cosas bonitas y vivimos cómodamente. Nosotros solo consiguió que el poste de la portería dejara de moverse. Esto no funcionaría para todos, y solo funciona para nosotros porque ambos acéptelo igualmente, ninguno de nosotros se compromete por el otro. La mayoría de

lo que nos gusta (pasear, leer, podcasts) cuesta poco, por lo que rara vez sentimos que nos lo estamos perdiendo. En la rara ocasión en que cuestiono nuestra tasa de ahorro, pienso en la independencia que mis padres obtuvieron durante años de grandes ahorros, y vuelvo rápidamente. La independencia es nuestro principal objetivo. A El beneficio secundario de mantener un estilo de vida por debajo de lo que puede pagar es evitando la rutina psicológica de mantenerse al día con los Jones. Vivir cómodamente por debajo de lo que puede pagar, sin mucho deseo de más, elimina una tremenda cantidad de presión social que mucha gente en el primer mundo moderno se somete a sí mismo. Nassim Taleb explicó: "Verdadero El éxito es salir de una carrera de ratas para modular las actividades de uno para la paz de mente." Me gusta eso. Estamos tan comprometidos con el campo de la independencia que hemos hecho cosas que tienen poco sentido en el papel. Somos dueños de nuestra casa sin hipoteca, que es la peor decisión financiera que hemos tomado, pero la mejor decisión financiera alguna vez hemos hecho. Las tasas de interés hipotecarias eran absurdamente bajas cuando compramos nuestra casa. Cualquier asesor racional recomendaría aprovechar las ventajas dinero e invertir ahorros adicionales en activos de mayor rendimiento, como acciones. Pero nuestro objetivo no es ser fríamente racionales; psicológicamente razonable. El sentimiento de independencia que tengo al ser dueño de nuestra casa supera con creces el

beneficio financiero conocido que obtendría al aprovechar nuestros activos con un hipoteca. Eliminar el pago mensual se siente mejor que maximizar el valor a largo plazo de nuestros activos. Me hace sentir independiente. No trato de defender esta decisión ante quienes señalan sus fallas, o quienes nunca haría lo mismo. Sobre el papel está indefenso. Pero nos funciona. Nosotros gusta. Eso es lo que importa. Las buenas decisiones no siempre son racionales. En algún punto, tienes que elegir entre ser feliz o tener "razón". También mantenemos un mayor porcentaje de nuestros activos en efectivo que la mayoría de los asesores recomendarían, alrededor del 20% de nuestros activos fuera del valor de nuestra casa. Esto también es casi indefendible en el papel, y no soy recomendándolo a otros. Es lo que nos funciona. Lo hacemos porque el dinero en efectivo es el oxígeno de la independencia y, más lo que es más importante, nunca queremos vernos obligados a vender las acciones que poseemos. Queremos la probabilidad de afrontar un gasto enorme y tener que liquidar existencias para

cúbralo para que esté lo más cerca posible de cero. Quizás solo tenemos un riesgo menor tolerancia que otros. Pero todo lo que he aprendido sobre finanzas personales me dice que todo el mundo ... sin excepción, eventualmente enfrentarán un gasto enorme que no esperaban —Y no planifican estos gastos específicamente porque no esperarlos. Las pocas personas que conocen los detalles de nuestras finanzas preguntan:

"¿Para qué estás ahorrando? ¿Una casa? ¿Un barco? ¿Un coche nuevo?" No, ninguno de esos.

Estoy ahorrando para un mundo donde las bolas curvas son más comunes de lo que esperamos.

No vernos obligados a vender acciones para cubrir un gasto también significa que estamos

aumentar las probabilidades de permitir que las acciones que poseemos se compongan durante más tiempo

período de tiempo. Charlie Munger lo expresó bien: "La primera regla de la capitalización es

para nunca interrumpirlo innecesariamente".

¿Cómo piensa mi familia invertir?

Comencé mi carrera como seleccionador de acciones. En ese momento solo éramos propietarios individuales

acciones, en su mayoría grandes empresas como Berkshire Hathaway y Procter &

Gamble, mezclado con acciones más pequeñas, consideré inversiones de gran valor. Ir

volví a mis 20 y en un momento dado sostuve algo así como 25 individuos

cepo.

No sé cómo me fue como seleccionador de acciones. ¿Vencí al mercado? No estoy seguro.

Como la mayoría de los que lo intentan, no logré una buena puntuación. De cualquier manera, he cambiado mi

vistas y ahora cada acción que poseemos es un fondo indexado de bajo costo.

No tengo nada en contra de la selección activa de acciones, ya sea por su cuenta o

dando su dinero a un administrador de fondos activo. Creo que algunas personas

puede superar los promedios del mercado; es muy difícil y más difícil que

la mayoría de la gente piensa.

Si tuviera que resumir mis puntos de vista sobre la inversión, sería esto: todo inversor debería

Elija una estrategia que tenga las mayores probabilidades de lograr sus objetivos con éxito.

Y creo que para la mayoría de los inversores, el promedio del costo en dólares en un índice de bajo costo

El fondo proporcionará las mayores probabilidades de éxito a largo plazo.

Eso no significa que la inversión indexada siempre funcione. No significa que sea para todos. Y no significa que la selección activa de acciones esté condenada al fracaso. En

En general, esta industria se ha arraigado demasiado en un lado o en el otro.

particularmente aquellos que se oponen con vehemencia a la inversión activa.

Vencer al mercado debería ser difícil; las probabilidades de éxito deben ser bajas. Si ellos

no lo fueran, todos lo harían, y si todos lo hicieran no habría oportunidad. Así que nadie debería sorprenderse de que la mayoría de los que intentan

vencer al mercado no lo hace. (Las estadísticas muestran que el 85% de los activos de gran capitalización

los gerentes no vencieron al S&P 500 durante la década que terminó en 2019) ⁷¹

Conozco gente que piensa que es una locura intentar ganarle al mercado, pero alienta

sus hijos para alcanzar las estrellas y tratar de convertirse en atletas profesionales. A

cada uno lo suyo. La vida se trata de jugar con las probabilidades, y todos pensamos en las probabilidades un poco diferente.

A lo largo de los años, me di cuenta de que tendremos una alta probabilidad de

Cumplir con todas las metas financieras de nuestra familia si invertimos dinero constantemente

en un fondo indexado de bajo costo durante décadas, dejando el dinero solo para compuesto. Gran parte de esta opinión proviene de nuestro estilo de vida de gasto frugal. Si puede alcanzar todos sus objetivos sin tener que correr el riesgo adicional que conlleva de intentar superar al mercado, entonces, ¿cuál es el punto de intentarlo? I puedo permitirme no ser el mayor inversor del mundo, pero no puedo permitirme ser uno malo. Cuando lo pienso de esa manera, la opción de comprar el índice y mantener es una obviedad para nosotros. Sé que no todos estarán de acuerdo con esa lógica, especialmente a mis amigos cuyo trabajo es ganarle al mercado. Respeto lo que ellos hacen. Pero esto es lo que nos funciona. Invertimos dinero de cada cheque de pago en estos fondos indexados, una combinación de acciones estadounidenses e internacionales. No hay un objetivo establecido, es solo lo que sobra después de gastarlo. Maximizamos las cuentas de jubilación en el mismos fondos y contribuir a los planes de ahorro universitario 529 de nuestros hijos. Y eso es todo. Efectivamente, todo nuestro patrimonio neto es una casa, una cuenta corriente. cuenta y algunos fondos indexados de Vanguard.

No tiene por qué ser más complicado para nosotros. Me gusta lo simple. Uno de mis creencias de inversión profundamente arraigadas es que hay poca correlación entre esfuerzo de inversión y resultados de inversión. La razón es porque el mundo es

impulsado por colas: unas pocas variables representan la mayoría de los retornos. No

No importa cuánto intente invertir, no le irá bien si se pierde los dos o tres cosas que mueven la aguja en su estrategia. Lo contrario es cierto. Sencillo

Las estrategias de inversión pueden funcionar muy bien siempre que capturen las pocas cosas

que son importantes para el éxito de esa estrategia. Mi estrategia de inversión no

confíe en elegir el sector adecuado o en el momento de la próxima recesión. Se basa en un

alta tasa de ahorro, paciencia y optimismo que la economía global creará valor durante las próximas décadas. Gasto prácticamente toda mi inversión

esfuerzo pensando en esas tres cosas, especialmente las dos primeras, que puedo control.

Cambié mi estrategia de inversión en el pasado. Entonces, por supuesto, hay un posibilidad de que lo cambie en el futuro.

No importa cómo ahorremos o invirtamos, estoy seguro de que siempre tendremos el objetivo de independencia, y siempre haremos todo lo posible para dormir bien en noche.

Creemos que es el objetivo final; el dominio de la psicología del dinero. Pero a cada uno lo suyo. Nadie esta loco.

Comprender la psicología del consumidor moderno y comprender dónde es posible que se dirijan a continuación, tienes que saber cómo llegaron aquí.

Cómo llegamos todos aquí.

Si se durmiera en 1945 y se despertara en 2020, no reconocería la mundo que te rodea.

La cantidad de crecimiento económico que tuvo lugar durante ese período es virtualmente sin precedentes. Si viera el nivel de riqueza en Nueva York y San Francisco, te sorprenderías. Si lo comparas con la pobreza de Detroit, te sorprenderías. Si vio el precio de la vivienda, la matrícula universitaria y la salud cuidado, te sorprenderías. Si vieras cómo piensan los estadounidenses promedio ahorros y gastos en general, se sorprendería. Y si tratas de pensar de una narrativa razonable de cómo sucedió todo, supongo que estarías totalmente equivocado. Porque no es intuitivo y no era previsible. Lo que sucedió en Estados Unidos desde el final de la Segunda Guerra Mundial es la historia del Consumidor estadounidense. Es una historia que ayuda a explicar por qué la gente piensa en dinero como lo hacen hoy. La historia corta es esta: las cosas eran muy inciertas, luego estaban muy bien, luego bastante malo, luego realmente bueno, luego realmente malo, y ahora aquí estamos. Y Creo que hay una narrativa que vincula todos esos eventos. No es un detallado cuenta. Pero una historia de cómo encajan las cosas. Dado que se trata de un intento de vincular los grandes eventos, omite muchos detalles de lo que sucedió durante este período. Es probable que esté de acuerdo con cualquiera quien señala lo que me he perdido. El objetivo aquí no es describir todas las jugadas; es mirar cómo un juego influyó en el siguiente. Así es como llegó aquí el consumidor moderno.

1. Agosto de 1945. Finaliza la Segunda Guerra Mundial.

Japón se rindió fue "El día más feliz en la historia de Estados Unidos",
The New
York Times.
Escribió
Pero está el dicho: "La historia es una maldita cosa tras otra".
La alegría del final de la guerra se encontró rápidamente con la pregunta:
"¿Qué sucede
¿ahora?"
Dieciséis millones de estadounidenses, el 11% de la población, sirvieron
en la guerra.
Cerca de ocho millones estaban en el extranjero al final. Su edad
promedio era de 23 años.
Dentro de 18 meses, todos menos 1,5 millones de ellos estarían en casa y
fuera de
uniforme.
¿Y entonces que?
¿Qué iban a hacer a continuación?
¿Dónde iban a trabajar?
¿Dónde iban a vivir?
Esas fueron las preguntas más importantes del día, por dos razones. Uno
no
uno conocía las respuestas. Dos, si no se pueden responder rápidamente,
la mayoría
El escenario probable, a los ojos de muchos economistas, era que la
economía
volvería a hundirse en las profundidades de la Gran Depresión.
Tres fuerzas se habían acumulado durante la guerra:
La construcción de viviendas se paralizó, ya que prácticamente toda la
capacidad de producción
se cambió a la construcción de suministros de guerra. Menos de 12.000
hogares al mes
se construyeron en 1943, lo que equivale a menos de una casa nueva por
ciudad estadounidense.
Los soldados que regresaban se enfrentaban a una grave escasez de
viviendas.

Los trabajos específicos creados durante la guerra (construcción de barcos, tanques y aviones) muy repentinamente no fueron necesarios después de él, parando a una velocidad y magnitud rara vez vista en la empresa privada. No estaba claro dónde podían los soldados trabajar.

La tasa de matrimonios se disparó durante e inmediatamente después de la guerra. Soldados no quería volver al sótano de su madre. Querían comenzar un familia, en su propia casa, con un buen trabajo, de inmediato. Esto preocupó a los legisladores, especialmente porque la Gran Depresión todavía era un memoria reciente, habiendo terminado apenas cinco años antes. En 1946, el Consejo de Asesores Económicos entregó un informe al presidente Truman advirtiéndolo de "una depresión a gran escala en algún momento del próximo uno a cuatro años."

Escribieron en un memorando separado de 1947, resumiendo una reunión con Truman: Podríamos estar en algún tipo de período de recesión en el que deberíamos estar muy seguro de nuestra base en cuanto a si las fuerzas recesivas podrían estar en peligro de salirse de control ... Existe una perspectiva sustancial que no debería ser pasado por alto que una mayor disminución puede aumentar el peligro de una caída espiral en condiciones de depresión. Este temor se vio exacerbado por el hecho de que las exportaciones no podían depender para el crecimiento, como dos de las economías más grandes: Europa y Japón —Se sentó en ruinas lidiando con las crisis humanitarias. Y la propia América estaba

enterrado en más deudas que nunca, lo que limita el estímulo directo del gobierno.
Entonces hicimos algo al respecto.

2. Tasas de interés bajas y el nacimiento intencional del estadounidense consumidor.

Lo primero que hicimos para mantener la economía a flote después de la guerra fue mantener tasas de interés bajas. Esta no fue una decisión fácil, porque cuando llegaron los soldados hogar de una escasez de todo, desde ropa hasta automóviles que envió temporalmente inflación en dos dígitos.

La Reserva Federal no era políticamente independiente antes de 1951⁷². el presidente y la Fed podrían coordinar la política. En 1942 la Fed lo anunció mantendría las tasas a corto plazo en 0.38% para ayudar a financiar la guerra. Las tarifas no ceder un solo punto básico durante los próximos siete años. Tesorería a tres meses los rendimientos se mantuvieron por debajo del 2% hasta mediados de la década de 1950.

La razón explícita para mantener bajas las tasas fue mantener el costo de financiamiento el equivalente a los \$ 6 billones que gastamos en la guerra. Pero las tasas bajas también hicieron algo más para todas las IG que regresaron. Hecho pedir prestado para comprar casas, coches, aparatos y juguetes realmente baratos.

Lo cual, desde la perspectiva de un legislador paranoico, fue genial. Consumo se convirtió en una estrategia económica explícita en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Una era de alentar el ahorro y el ahorro para financiar la guerra se convirtió rápidamente en un

era de promover activamente el gasto. El historiador de Princeton Sheldon Garon

escribe:

Después de 1945, Estados Unidos volvió a divergir de los patrones de promoción del ahorro en Europa y Asia del Este ... Políticos, empresarios y líderes sindicales todos alentó a los estadounidenses a gastar para fomentar el crecimiento económico.⁷³

Página 237

Dos cosas impulsaron este impulso.

Uno fue el GI Bill, que ofrecía oportunidades hipotecarias sin precedentes.

Dieciséis millones de veteranos podían comprar una casa a menudo sin dinero inicial, sin

intereses en el primer año y tasas fijas tan bajas que la hipoteca mensual los pagos pueden ser inferiores a los de un alquiler.

El segundo fue una explosión del crédito al consumo, posibilitada por la relajación de

Regulaciones de la era de la depresión. La primera tarjeta de crédito se introdujo en 1950.

Crédito de tienda, crédito a plazos, préstamos personales, préstamos de día de pago, todo

despegó. Y los intereses de todas las deudas, incluidas las tarjetas de crédito, eran deducibles de impuestos al tiempo.

Sabía delicioso. Así que comimos mucho. Una historia simple en una tabla simple:

Página 238

Página 239

La deuda de los hogares en la década de 1950 creció 1,5 veces más rápido que durante la

Derroche de deuda de la década de 2000.

3. Demanda reprimida de productos alimentada por un auge crediticio y una década oculta de 1930

El auge de la productividad condujo a un auge económico.

La década de 1930 fue la década económica más difícil de la historia de Estados Unidos. Pero hay

fue un rayo de luz que tardó dos décadas en darse cuenta: por necesidad, el Gran

La depresión había sobrealimentado el ingenio, la productividad y la innovación.

No prestamos mucha atención al auge de la productividad en los años 30, porque todo el mundo se centró en lo mal que estaba la

economía. Nosotros no pagamos

atención a ella en los años 40, porque todo el mundo estaba centrado en la guerra.

Luego llegó la década de 1950 y de repente nos dimos cuenta: "Vaya, tenemos

algunos inventos nuevos e increíbles. Y somos muy buenos haciéndolos".

Electrodomésticos, autos, teléfonos, aire acondicionado, electricidad.

Fue casi imposible comprar muchos artículos para el hogar durante la guerra,

porque las fábricas se convirtieron para fabricar armas y barcos. Eso creó reprimido

aumento de la demanda de cosas por parte de los soldados después de que terminó la guerra. Casado, con ganas de seguir adelante

con vida, y envalentonados con un nuevo crédito al consumo barato, emprendieron una

juerga de compras como el país nunca había visto.

Frederick Lewis Allen escribe en su libro *The Big Change*:

Durante estos años de posguerra, el agricultor compró un tractor nuevo, un recolector de maíz, un

ordeñadora eléctrica; de hecho él y sus vecinos, entre ellos,

reunió una formidable variedad de maquinaria agrícola para su uso conjunto. La

la esposa del granjero consiguió el reluciente refrigerador eléctrico blanco que siempre había

anhelado y nunca durante la Gran Depresión había podido pagar, y una moderna lavadora y un congelador. El suburbano La familia instaló una máquina lavavajillas e invirtió en una cortadora de césped eléctrica.

La familia de la ciudad se convirtió en cliente de una lavandería y adquirió un televisor.

establecido para la sala de estar. La oficina del marido tenía aire acondicionado. Y así interminablemente.

Es difícil exagerar lo grande que fue este aumento.

La fabricación de automóviles y camiones comerciales prácticamente cesó entre 1942 y 1945.

Luego se vendieron 21 millones de automóviles entre 1945 y 1949. Otros 37 millones fueron vendido en 1955.

Se construyeron poco menos de dos millones de viviendas entre 1940 y 1945. Luego, siete millones se construyeron entre 1945 y 1950. Otros ocho millones fueron construidos por 1955.

La demanda acumulada de cosas y nuestra nueva capacidad para hacer cosas crearon la trabajos que hagan que los soldados que regresan vuelvan a trabajar. Y también eran buenos trabajos. Mezcla que con el crédito al consumo, y la capacidad de gasto de Estados Unidos se disparó.

La Reserva Federal escribió al presidente Truman en 1951: "Para 1950, el total

Los gastos de consumo, junto con la construcción residencial, ascendieron a unos 203 mil millones de dólares, o en el vecindario del 40 por ciento por encima del Nivel 1944 ".⁷⁴

La respuesta a la pregunta: "¿Qué van a hacer todas estas IG después de la ¿guerra?" ahora era obvio. Iban a comprar cosas con el dinero ganado

de sus trabajos haciendo cosas nuevas, ayudado por dinero prestado barato para comprar aún más cosas.

4. Las ganancias se comparten de manera más equitativa que nunca.

La característica definitoria de la economía en la década de 1950 es que el país se

rico haciendo a los pobres menos pobres.

Los salarios promedio se duplicaron de 1940 a 1948, y luego se duplicaron nuevamente en 1963.

Y esos logros se centraron en aquellos que se habían quedado atrás durante décadas.

antes de. La brecha entre ricos y pobres se redujo en una cantidad extraordinaria.

Lewis Allen escribió en 1955:

La enorme ventaja de los ricos en la carrera económica ha sido considerablemente reducido.

Son los trabajadores industriales quienes, como grupo, lo han hecho mejor: personas como

la familia de un trabajador siderúrgico que solía vivir con \$ 2,500 y ahora recibe \$ 4,500,

o la familia del operador de máquinas-herramienta altamente calificado que solía tener \$ 3,000

y ahora puede gastar \$ 5,500 o más anuales.

En cuanto al uno por ciento más rico, los realmente acomodados y los ricos, a quienes podríamos

clasificar muy aproximadamente como el grupo de \$ 16,000 y más, su parte del

El ingreso nacional total, después de impuestos, había bajado en 1945 del 13 por ciento al

7 por ciento.

Esta no fue una tendencia a corto plazo. Ingresos reales para el 20% inferior del salario

los asalariados crecieron en una cantidad casi idéntica al 5% superior entre 1950 y 1980.

La igualdad fue más allá de los salarios.

Las mujeres tenían trabajos fuera del hogar en cantidades récord. Su fuerza laboral

La tasa de participación pasó del 31% después de la guerra al 37% en 1955 y al 40% en 1965.

Las minorías también ganaron. Después de la inauguración de 1945, Eleanor Roosevelt escribió sobre un reportero afroamericano que le dijo:

Página 242

¿Te das cuenta de lo que han hecho doce años? Si en la recepción de 1933 un cantidad de personas de color había ido por la línea y se había mezclado con todos

De lo contrario, en la forma en que lo hicieron hoy, todos los periódicos del país habrían lo informó. Ni siquiera pensamos que sea noticia y ninguno de nosotros lo mencionará.

Los derechos de las mujeres y las minorías eran todavía una fracción de lo que son hoy. Pero el progreso hacia la igualdad a finales de los años 40 y 50 fue extraordinario.

La nivelación de clases significó una nivelación de estilos de vida. Gente normal conducía Chevys. Los ricos conducían Cadillacs. La televisión y la radio igualaron la entretenimiento y cultura que la gente disfrutaba sin importar la clase. Pedido por correo

Los catálogos igualaron la ropa que la gente usaba y los productos que compraban. independientemente de dónde vivieran. Harper's Magazine señaló en 1957:

El rico fuma el mismo tipo de cigarrillos que el pobre, se afeita con el mismo tipo de navaja, utiliza el mismo tipo de teléfono, aspiradora, radio y televisor, tiene el mismo tipo de equipo de iluminación y calefacción en su casa, y así indefinidamente. Las diferencias entre su automóvil y el

los pobres son menores. Esencialmente tienen motores similares, accesorios similares.

En los primeros años del siglo existía una jerarquía de automóviles.

Paul Graham escribió en 2016 sobre algo tan simple como solo

ser tres estaciones de televisión hicieron para igualar la cultura:

Es difícil de imaginar ahora, pero cada noche decenas de millones de familias

se sentaban juntos frente a su televisor viendo el mismo programa, en al mismo tiempo, como sus vecinos de al lado. ¿Qué pasa ahora con el El Super Bowl solía ocurrir todas las noches. Estábamos literalmente sincronizados⁷⁵

Esto fue importante. Las personas miden su bienestar frente a sus compañeros. Y

durante la mayor parte del período 1945-1980, las personas tenían muchos de lo que parecían ser pares

para compararse a sí mismos. Muchas personas, la mayoría de las personas, vivieron vidas que fueron

igual o al menos insondable para quienes los rodean. La idea que igualar la vida de las personas tanto como sus ingresos es un punto importante de

esta historia a la que volveremos.

5. La deuda aumentó enormemente. Pero también lo hicieron los ingresos, por lo que el impacto no fue un Vaya cosa.

La deuda de los hogares se quintuplicó entre 1947 y 1957 debido a la combinación

de la nueva cultura de consumo, nuevos productos de deuda y tipos de interés

subsidiado por programas gubernamentales y mantenido bajo por la Reserva Federal.

Pero el crecimiento de los ingresos fue tan fuerte durante este período que el impacto en

hogares no fue severo. Y la deuda de los hogares era tan baja para empezar después

la guerra. La Gran Depresión acabó con gran parte y el gasto de los hogares se redujo tanto durante la guerra que se restringió la acumulación de deuda. Entonces el crecimiento de la relación entre la deuda y los ingresos de los hogares entre 1947 y 1957 fue manejable.

En la actualidad, la relación entre la deuda y los ingresos de los hogares supera el 100%. Incluso después de levantarse en el 1950, 1960 y 1970, se mantuvo por debajo del 60%.

Gran parte de este auge de la deuda fue un aumento en la propiedad de viviendas.

La tasa de propiedad de vivienda en 1900 era del 47%. Se quedó allí para el

próximas cuatro décadas. Luego despegó, alcanzando el 53% en 1945 y el 62% en 1970. A

una parte sustancial de la población ahora usaba deuda que antes generaciones no hubieran tenido acceso. Y eran en su mayoría OK con eso.

David Halberstam escribe en su libro *The Fifties*:

Tenían confianza en sí mismos y en su futuro de una manera que [esos] crecer en tiempos más difíciles resultó sorprendente. No temían la deuda como su

padres tenían ... Se diferenciaban de sus padres no solo en lo mucho que hecho y lo que poseían, pero en su creencia de que el futuro ya había llegado. Como los primeros propietarios de sus familias, trajeron una nueva

entusiasmo y orgullo con ellos a la tienda mientras compraban muebles o electrodomésticos: en otras ocasiones, las parejas jóvenes podrían haber exhibido tales sentimientos

mientras compraban ropa para su primer bebé. Era como si el mismísimo El logro de ser propietario de una casa reflejó un avance tan inmenso que nada era demasiado bueno para comprarlo.

Ahora es un buen momento para conectar algunas cosas, ya que se volverán cada vez más importante:

Estados Unidos está en auge.
Está en auge juntos como nunca antes.
Está en auge con la deuda que no es un gran problema en ese momento porque todavía es baja en relación con los ingresos y existe una aceptación cultural de que la deuda no es una cosa.

6. Las cosas empiezan a romperse.

1973 fue el primer año en el que quedó claro que la economía estaba caminando

por un nuevo camino.

La recesión que comenzó ese año llevó el desempleo a su nivel más alto. había sido desde la década de 1930.

La inflación se disparó. Pero a diferencia de los picos de posguerra, se mantuvo alto.

Las tasas de interés a corto plazo alcanzaron el 8% en 1973, frente al 2,5% de la década anterior.

Y tienes que poner todo eso en el contexto de cuánto miedo había entre Vietnam, los disturbios y los asesinatos de Martin Luther King, y John y Bobby Kennedy.

Se puso sombrío.

Estados Unidos dominó la economía mundial en las dos décadas posteriores a la guerra.

Muchos de los países más grandes vieron su capacidad de fabricación bombardeada

escombros. Pero cuando surgió la década de 1970, eso cambió. Japón estaba en auge. De China

la economía se estaba abriendo. Oriente Medio estaba mostrando sus músculos petroleros.

Una combinación de ventajas económicas afortunadas y una cultura compartida por los

Generación más grande: endurecida por la Depresión y anclada en cooperación sistemática de la guerra: cambió cuando comenzaron los Baby Boomers

mayoridad. Una nueva generación que tenía una visión diferente de lo que es normal.

golpeó al mismo tiempo muchos de los vientos de cola económicos de los dos anteriores terminaron las décadas.

Todo en finanzas son datos dentro del contexto de las expectativas. Uno de los

Los mayores cambios del siglo pasado ocurrieron cuando comenzaron los vientos económicos.

soplando en una dirección diferente, desigual, pero las expectativas de la gente todavía eran

arraigado en una cultura de igualdad de posguerra. No necesariamente igualdad de ingresos,

aunque hubo eso. Pero la igualdad en el estilo de vida y el consumo

Expectativas; la idea de que alguien con ingresos del percentil 50

no debería vivir una vida dramáticamente diferente a la de alguien en el 80 o 90

percentil. Y que alguien en el percentil 99 vivió una vida mejor, pero aún así

una vida que alguien en el percentil 50 podría comprender. Así es como Estados Unidos trabajó durante la mayor parte del período 1945-

1980. No importa si

crea que es moralmente correcto o incorrecto. Solo importa que sucedió.

Las expectativas siempre se mueven más lentamente que los hechos. Y los hechos económicos del

años entre principios de la década de 1970 y principios de la de 2000

fueron ese crecimiento

continuó, pero se volvió más desigual, sin embargo, las expectativas de la gente de cómo su

el estilo de vida debe compararse con sus compañeros no cambió.

7. El boom se reanuda, pero es diferente al anterior.

El anuncio de Ronald Reagan de 1984 "Morning in America" declaraba:

Es de mañana de nuevo en Estados Unidos. Hoy irán a trabajar más hombres y mujeres

que nunca en la historia de nuestro país. Con tasas de interés de aproximadamente la mitad del máximos históricos de 1980, casi 2.000 familias comprarán hoy casas nuevas, más que en cualquier momento de los últimos cuatro años. Esta tarde 6.500 jóvenes y las mujeres se casarán, y con una inflación de menos de la mitad de lo que era hace cuatro años, pueden mirar hacia el futuro con confianza. Eso no fue una hipérbole. El crecimiento del PIB fue el más alto desde el 1950. En 1989 había seis millones menos de estadounidenses desempleados que hubo siete años antes. El S&P 500 subió casi cuatro veces entre 1982 y 1990. El crecimiento del PIB real total en la década de 1990 fue aproximadamente igual al de la década de 1950: 40% frente a 42%. El presidente Clinton se jactó en su discurso sobre el estado de la Unión de 2000: Comenzamos el nuevo siglo con más de 20 millones de nuevos puestos de trabajo; el más rápido crecimiento económico en más de 30 años; las tasas de desempleo más bajas en 30 años; las tasas de pobreza más bajas en 20 años; el más bajo afroamericano y Tasas de desempleo hispanas registradas; los primeros superávits consecutivos en 42 años; y el próximo mes, Estados Unidos logrará el período más largo de

crecimiento económico en toda nuestra historia. Hemos construido una nueva economía.

Su última frase fue importante. Fue una nueva economía. El mas grande diferencia entre la economía del período 1945-1973 y la del período El período 1982-2000 fue en el que la misma cantidad de crecimiento llegó a bolsillos totalmente diferentes.

Probablemente hayas escuchado estos números, pero vale la pena repetirlos. La

Atlantic escribe:

Entre 1993 y 2012, el 1 por ciento más rico vio crecer sus ingresos 86.1 por ciento, mientras que el 99 por ciento inferior experimentó un crecimiento de solo 6,6 por ciento.

Joseph Stiglitz en 2011:

Mientras que el 1 por ciento superior ha visto aumentar sus ingresos un 18 por ciento en el pasado

En la década media, los que se encuentran en el medio han visto caer sus ingresos. Para los hombres

con sólo títulos de escuela secundaria, la disminución ha sido vertiginosa: 12 por ciento

solo en el último cuarto de siglo.

Fue casi lo contrario del aplanamiento que se produjo después de la guerra.

Por qué sucedió esto es uno de los debates más desagradables en economía, superado solo

por el debate sobre qué debemos hacer al respecto. Suerte para el propósito de esto

discusión, ninguno importa.

Todo lo que importa es que la fuerte desigualdad se convirtió en una fuerza en los últimos 35 años,

y sucedió durante un período en el que, culturalmente, los estadounidenses se aferraron a dos

ideas arraigadas en la economía posterior a la Segunda Guerra Mundial: que debe vivir un estilo de vida

similar a la mayoría de los demás estadounidenses, y que endeudarse para financiar ese el estilo de vida es aceptable.

8. El gran tramo.

El aumento de los ingresos entre un pequeño grupo de estadounidenses llevó a que ese grupo se rompiera lejos en estilo de vida.

Compraron casas más grandes, coches más bonitos, fueron a escuelas caras y tomaron vacaciones de lujo.

Y todos los demás estaban mirando, impulsados por Madison Avenue en los años 80 y

Años 90 e Internet después de eso.

Los estilos de vida de una pequeña porción de estadounidenses legítimamente ricos inflaron la aspiraciones de la mayoría de los estadounidenses, cuyos ingresos no estaban aumentando.

Una cultura de igualdad y unión que surgió de las décadas de 1950 y 1970.

inocentemente se transforma en un efecto Keeping Up With The Joneses. Ahora puedes ver el problema.

Joe, un banquero de inversiones que gana \$ 900,000 al año, compra una superficie de 4,000 pies cuadrados.

casa con dos Mercedes y envía a tres de sus hijos a Pepperdine. Él puede pagarlo.

Peter, un gerente de una sucursal bancaria que gana \$ 80,000 al año, ve a Joe y siente un

sentido subconsciente de derecho a vivir un estilo de vida similar, porque Peter

los padres creían, y le inculcaron, que el estilo de vida de los estadounidenses no era

así de diferente incluso si tuvieran trabajos diferentes. Sus padres tenían razón durante

su época, porque los ingresos cayeron en una distribución ajustada. Pero eso fue entonces.

Peter vive en un mundo diferente. Pero sus expectativas no han cambiado mucho

de sus padres, incluso si los hechos lo han hecho.

Entonces, ¿qué hace Peter?

Saca una hipoteca enorme. Tiene una deuda de tarjeta de crédito de \$ 45,000. El arriendo

dos coches. Sus hijos se graduarán con cuantiosos préstamos estudiantiles. No puede pagar el cosas que Joe puede, pero se ve obligado a esforzarse por llevar el mismo estilo de vida. Es grande estirarse.

Esto le habría parecido absurdo a alguien en la década de 1930. Pero tenemos

Pasó 75 años desde el final de la guerra fomentando una aceptación cultural de deuda familiar.

Durante una época en que los salarios medios eran planos, el nuevo hogar estadounidense medio creció un 50% más.

Página 250

Página 251

El hogar estadounidense nuevo promedio ahora tiene más baños que ocupantes.

Casi la mitad tiene cuatro o más habitaciones, frente al 18% en 1983.

El préstamo de automóvil promedio ajustado por inflación se duplicó con creces entre 1975

y 2003, de 12.300 dólares a 27.900 dólares.

Y sabes lo que pasó con los costos universitarios y los préstamos estudiantiles.

La relación entre la deuda y los ingresos de los hogares se mantuvo estable entre 1963 y 1973.

trepó, trepó y trepó, de alrededor del 60% en 1973 a más de 130% en 2007.

Incluso cuando las tasas de interés se desplomaron desde principios de la década de 1980 hasta 2020, el

aumentó el porcentaje de los ingresos destinados a los pagos del servicio de la deuda. Y sesgado

hacia los grupos de menores ingresos. La parte de los ingresos que se destina a la deuda y

Los pagos de arrendamiento son un poco más del 8% para los grupos de ingresos más altos, aquellos con

mayores ganancias de ingresos, pero más del 21% para los que están por debajo del percentil 50.

La diferencia entre esta deuda creciente y el aumento de la deuda que tomó

lugar durante las décadas de 1950 y 1960 es que el reciente salto comenzó desde un alto

base.

El economista Hyman Minsky describió el comienzo de las crisis de deuda:

momento en el que las personas asumen más deudas de las que pueden pagar. Es feo

momento doloroso. Es como Wile E. Coyote mirando hacia abajo, dándose cuenta de que está

atornillado y cayendo precipitadamente.

Que, por supuesto, es lo que sucedió en 2008.

9. Una vez que un paradigma está en su lugar, es muy difícil darle la vuelta.

Se eliminó una gran cantidad de deuda después de 2008. Y luego las tasas de interés se desplomaron. Familiar

los pagos de la deuda como porcentaje de los ingresos se encuentran ahora en los niveles más bajos en 35

años.

Pero la respuesta a 2008, por necesaria que haya sido, perpetuó algunos de los

las tendencias que nos trajeron aquí.

La flexibilización cuantitativa evitó el colapso económico y estimuló los activos

precios, una bendición para quienes los poseían, en su mayoría ricos.

La Fed respaldó la deuda corporativa en 2008. Eso ayudó a quienes poseían

esa deuda, en su mayoría gente rica.

Los recortes de impuestos en los últimos 20 años se han dirigido predominantemente a aquellos con mayores

ingresos. Las personas con ingresos más altos envían a sus hijos a las mejores universidades.

Esos niños pueden obtener ingresos más altos e invertir en deuda corporativa que serán respaldados por la Fed, acciones propias que serán respaldadas por varios políticos gubernamentales, etc. Ninguna de estas cosas es un problema en sí mismo, por lo que permanecer en su lugar. Pero son sintomáticos de lo más importante que ha sucedido desde el principio

Década de 1980: La economía funciona mejor para algunas personas que para otras. El éxito no es tan meritocrático como solía ser y, cuando se concede el éxito, se recompensa con mayores ganancias que en épocas anteriores. No tienes que pensar que eso es moralmente correcto o incorrecto. Y, de nuevo, en esta historia no importa por qué sucedió. Solo importa que sucedió, y causó que la economía se alejara de las expectativas de la gente que se establecieron después de la guerra: que hay una amplia clase media sin desigualdad sistemática, donde sus vecinos de al lado y unos kilómetros más adelante vive una vida muy similar a la tuya. Parte de la razón por la que estas expectativas se han mantenido durante 35 años después de que alejado de la realidad es porque se sintieron tan bien para tanta gente cuando eran válidos. Algo tan bueno, o al menos la impresión de que fue tan bueno, no es fácil dejarlo ir.

Entonces la gente no lo ha soltado. Lo quieren de vuelta.

10. The Tea Party, Occupy Wall Street, Brexit y Donald Trump cada uno

representa un grupo que grita: "Detén el viaje, quiero irme".

Los detalles de sus gritos son diferentes, pero todos gritan, al menos en parte, porque las cosas no les funcionan en el contexto de la posguerra expectativa de que las cosas deberían funcionar aproximadamente igual para casi todos.

Puede burlarse de vincular el ascenso de Trump solo a la desigualdad de ingresos. Y

debería. Estas cosas son siempre capas profundas de complejidad. Pero es una clave

parte de lo que lleva a la gente a pensar: "No vivo en el mundo que esperaba. Que

me enoja. Así que al diablo con esto. ¡Y que te jodan! Voy a luchar por algo totalmente diferente, porque esto, sea lo que sea, no está funcionando".

Toma esa mentalidad y súbela al poder de Facebook, Instagram y noticias por cable: donde las personas son más conscientes de cómo viven otras personas

que nunca antes. Es gasolina en una llama. Benedict Evans dice: "Cuanto más

Internet expone a la gente a nuevos puntos de vista, cuanto más se enoja la gente

existen diferentes puntos de vista". Eso es un gran cambio de la economía de posguerra donde

el rango de opiniones económicas fue menor, tanto porque el rango real de los resultados fue menor y debido a que no fue tan fácil ver y aprender lo que

otras personas pensaban y cómo vivían.

No soy pesimista. La economía es la historia de los ciclos. Las cosas vienen, las cosas ir.

La tasa de desempleo es ahora la más baja en décadas. Los salarios son ahora está creciendo más rápido para los trabajadores de bajos ingresos que para los ricos.

los costos en general dejaron de crecer una vez que se incluyeron las subvenciones.

estudiaron los avances en el cuidado de la salud, las comunicaciones, el transporte y

derechos desde la gloriosa década de 1950, supongo que la mayoría no querría volver.

Pero un tema central de esta historia es que las expectativas se mueven más lentamente que la realidad.

en el piso. Eso era cierto cuando la gente se aferraba a las expectativas de la década de 1950

Página 254

La economía cambió durante los siguientes 35 años. E incluso si un boom de la clase media comenzó hoy, las expectativas de que las probabilidades están en contra de todos, excepto los de arriba pueden quedarse.

Así que la era de "Esto no está funcionando" puede quedarse.

Y la era de "Necesitamos algo radicalmente nuevo, ahora mismo, sea lo que sea" puede quedarse.

Lo cual, en cierto modo, es parte de lo que inicia eventos que llevaron a cosas como World

Segunda Guerra, donde comenzó esta historia.

La historia es una maldita cosa tras otra.

Página 255

Página 256

[1 J. Pressler, "Ex ejecutivo de Merrill Lynch obligado a declararse en quiebra](#)

[Solo para mantener un techo de \\$ 14 millones sobre su cabeza ”, revista de Nueva York \(abril 9, 2010\).](#)

[2 Ibíd.](#)

[3 L. Thomas Jr., "La historia de la casa de 'gangas' de \\$ 8 millones en Greenwich", The New York Times \(25 de enero de 2014\).](#)

[4 U. Malmendier, S. Nagel, "Depression Babies: Do Macroeconomic ¿Las experiencias afectan la toma de riesgos? " \(Agosto de 2007\).](#)

[5 "¿Qué tamaño tienen los 401 \(k\) s?" Investment Company Institute \(diciembre de 2019\).](#)

[6 R. Butler, "La paga de jubilación a menudo es escasa", The New York Times \(agosto 14, 1955\).](#)

[7 "Educación superior en los Estados Unidos", Wikipedia.](#)

[8 K. Bancalari, "La matrícula de las universidades privadas está aumentando más rápido que la inflación ... nuevamente ", USA Today \(9 de junio de 2017\).](#)

Página 257

[9 "¿Cuántas personas mueren escalando rocas?" El Rockulus.](#)

[10 AT Vanderbilt II, Los hijos de la fortuna: La caída de la casa de Vanderbilt \(Libros en rústica de William Morrow, 2012\).](#)

[11 D. McDonald, "Rajat Gupta: Touched by scandal", Fortune \(1 de octubre de 2010\).](#)

[12 "¿Sufrió el millonario Rajat Gupta de envidia multimillonaria?" La economía Times \(27 de marzo de 2011\).](#)

[13 J. Nicas, "Facebook la conectó con un soldado tatuado en Irak. Más o menos Ella pensó ", The New York Times \(28 de julio de 2019\).](#)

[14 T. Maloney, "Los administradores de fondos de cobertura mejor pagados ganaron \\$ 7.7 mil millones en 2018 ", Bloomberg \(15 de febrero de 2019\).](#)

[15 S. Weart, "El descubrimiento del calentamiento global", history.aip.org/climate/cycles.htm \(enero de 2020\). \(Enero de 2020\).](#)

[16 S. Langlois, "De \\$ 6,000 a \\$ 73 mil millones: la riqueza de Warren Buffett a través de las edades ", MarketWatch \(6 de enero de 2017\).](#)

[17 D. Boudreaux, "Facturación en las 400 Forbes, 2008-2013", Cafe Hayek](#)

Página 258

[\(16 de mayo de 2014\).](#)

[18 M. Pabrai, www.youtube.com/watch?time_continue = 200 & v = YmmIbrKDYbw ..](#)

[19 "Comerciantes de arte: el otro Vincent van Gogh", Horizon Research Group \(Junio de 2010\).](#)

[20 www.collaborativefund.com/uploads/venture-returns.png](#)

- [21 "La agonía y el éxtasis: los riesgos y las recompensas de un concentrado Posición bursátil ”, Eye on the Market, JP Morgan \(2014\).](#)
- [22 L. Eadicicco, "He aquí por qué probablemente no te contratarán en Google", Business Insider \(23 de octubre de 2014\).](#)
- [23 "¿Cuál es la tasa de aceptación de la oferta para la ingeniería de software de Facebook? posiciones? " Quora.com ..](#)
- [24 W. Fulton, "Si desea formar un gran equipo, contrate empleados de Apple", Forbes \(22 de junio de 2012\).](#)
- [25 J. Berger, "Cómo cambiar la mente de cualquier persona", The Wall Street Journal \(21 de febrero de 2020\).](#)

- [26 D. Sivers, "Cómo me hice rico por otro lado", sivers.org \(30 de octubre de 2019\). \(30 de octubre de 2019\).](#)
- [27 N. Chokshi, “Los estadounidenses se encuentran entre las personas más estresadas en el World, Poll Finds ”, The New York Times \(25 de abril de 2019\).](#)
- [28 Fundación Russell Sage — Chartbook of Social Inequality.](#)
- [29 D. Thompson, "Por qué los trabajadores de cuello blanco pasan todo el día en la oficina", The Atlantic \(4 de diciembre de 2019\).](#)
- [30 “El excontador de Rihanna responde”, News24 \(24 de marzo de 2014\).](#)
- [31 B. Mann, "¿Quiere hacerse rico y seguir siendo rico?" The Motley Fool \(7 de marzo de 2017\).](#)
- [32 "Se prevé que la intensidad energética de EE. UU. Continúe su disminución constante a través de 2040 ”, Administración de Información Energética de EE. UU. \(1 de marzo de 2013\).](#)
- [33 Julius Wagner-Jauregg — Biográfico, nobelprize.org ..](#)

[34 JM Cavaillon, “Fiebre buena y mala”, Critical Care 16: 2 \(2012\).](#)

Página 260

[35 “Fiebre: mitos versus hechos”, Seattle Children's.](#)

[36 JJ Ray y CI Schulman, "Fiebre: ¿suprimirla o dejarla pasar?" Diario de](#)

[Enfermedad torácica 7:12 \(2015\).](#)

[37 A. LaFrance, "A Cultural History of the Fever", The Atlantic \(septiembre](#)

[16, 2015\).](#)

[38 J. Zweig, "What Harry Markowitz Meant", jasonzweig.com \(2 de octubre de](#)

[2017\). \(2 de octubre de 2017\).](#)

[39 L. Plevin, "En Bogle Family, es pasivo o agresivo", The Wall Street Journal \(28 de noviembre de 2013\).](#)

[40 C. Shapiro y M. Housel, "Disrupting Investors 'Own Game", The Fondo colaborativo.](#)

[41 www.bylo.org](#)

[42 Washington State University, “Para los expertos, es mejor tener confianza que](#)

[correcto ”, ScienceDaily \(28 de mayo de 2013\).](#)

Página 261

[43 "El enfoque favorito de Daniel Kahneman para tomar mejores decisiones",](#)

[Farnham Street \(enero de 2014\).](#)

[44 W. Buffett, Carta a los accionistas de Berkshire Hathaway Inc. \(2008\).](#)

[45 W. Buffett, Carta a los accionistas de Berkshire Hathaway Inc. \(2006\).](#)

[46 B. Plumer, “Solo el 27 por ciento de los graduados universitarios tiene un trabajo relacionado con su](#)

[mayor ”, The Washington Post \(20 de mayo de 2013\).](#)

[47 G. Livingston, “Las mamás y los papás que se quedan en casa representan aproximadamente uno en](#)

[cinco padres estadounidenses ”, Pew Research Center \(24 de septiembre de 2018\).](#)

[48 D. Gilbert, “La psicología de tu yo futuro”, TED2014.](#)
[49 J. Zweig, "Lo que aprendí de Daniel Kahneman", jasonzweig.com \(30 de marzo de 2014\). \(30 de marzo de 2014\).](#)
[50 J. Ptak "Tactical Funds Miss Their Chance", Morningstar \(2 de febrero de 2012\).](#)
[51 R. Kinnel, “Mind the Gap 2019”, Morningstar \(15 de agosto de 2019\).](#)

Página 262

[52 M. Desmond. "Los trucos de contabilidad se ponen al día con GE", Forbes \(4 de agosto de 2009\).](#)
[53 A. Berenson, “Freddie Mac dice que subestimó las ganancias hasta en \\$ 6,9 Billion ”, The New York Times \(25 de junio de 2003\).](#)
[54 "La tasa de cambio de viviendas en EE. UU. Alcanza un máximo de nueve años en el primer trimestre de 2019", Attom Soluciones de datos \(4 de junio de 2019\).](#)
[55 A. Osborn, “Como si las cosas no fueran lo suficientemente malas, profesor ruso Predicts End of US ”, The Wall Street Journal \(29 de diciembre de 2008\).](#)
[56 “La comida en la ocupación de Japón”, Wikipedia.](#)
[57 JM Jones, “La propiedad de acciones de EE. UU. Se reduce entre todos menos Ingresos ”, Gallup \(27 de mayo de 2017\).](#)
[58 E. Rauchway, La Gran Depresión y el New Deal: un resumen muy breve Introducción \(Oxford University Press, 2008\).](#)
[59 LR Brown, Plan B 3.0: Movilización para salvar la civilización \(WW Norton & Company, 2008\).](#)
[60 FRED, Banco de la Reserva Federal de St. Louis.](#)

Página 263

[61 “Producción de petróleo crudo de EE. UU.: Gráfico histórico”, Tendencias macro.](#)

62 “Thomas Selfridge”, Wikipedia.

63 www.nhlbi.nih.gov

64 D. Walsh, "La tragedia de la guerra de Arabia Saudita", The New York Times

(26 de octubre de 2018).

65 B. Pisani, “Los administradores de fondos activos están a la zaga del S&P 500 por noveno año en un fila en el triunfo de la indexación ”, CNBC (15 de marzo de 2019).

66 2019 Investment Company Factbook, Investment Company Institute.

67 "Minutas del Comité Federal de Mercado Abierto", Reserva Federal (30 al 31 de octubre de 2007).

68 www.nasa.gov

69 A. Ram, "Los gestores de carteras evitan invertir en fondos propios", Finacial

Times (18 de septiembre de 2016).

70 K. Murray “How Doctors Die”, Zócalo Public Square (30 de noviembre de 2011).

71 B. Pisani, “Los administradores de fondos activos están a la zaga del S&P 500 por noveno año en un fila en el triunfo de la indexación ”, CNBC (15 de marzo de 2019).

72 “Treasury-Fed Accord”, federalreservehistory.org ..

73 S. Garon, “Beyond Our Means: Why America Spends while the World

Saves ”, Banco de la Reserva Federal de St. Louis (1 de julio de 2012).

74 “Informe económico del presidente”, FRASER, Reserva Federal de St. Louis

(1951).

75 P. Graham, “The Refragmentation”, paulgraham.com (2016). (2016).

76 P. Davidson, "Los trabajos en las industrias de salarios altos están creciendo más rápido", EE. UU.

Hoy (14 de diciembre de 2019).

77 R. Channick, “Los costos universitarios promedio se mantienen sin cambios en todo el país, un poco menos de \$ 15 mil,

[a medida que las universidades aumentan las subvenciones ”, Chicago Tribune \(16 de octubre de 2018\).](#)

Página 265

Página 266

Como todos los libros, The Psychology of Money no habría sido posible sin la ayuda de innumerables personas que me ayudaron en el camino. Existen

demasiados para enumerarlos todos. Pero algunos que han sido particularmente solidarios:

Brian Richards, que apostó por mí antes que nadie.

Craig Shapiro, quien apostó por mí cuando no tenía que hacerlo.

Gretchen Housel, cuyo apoyo es inquebrantable.

Jenna Abdou, que ayuda sin pedir nada a cambio.

Craig Pearce, quien me anima, guía y me apoya.

Jamie Catherwood, Josh Brown, Brent Beshore, Barry Ritholtz, Ben Carlson,

Chris Hill, Michael Batnick, James Osborne, cuyos comentarios son invaluableles.

Gracias.

Página 267

casa harriman ltd

3 Viceroy Court

Bedford Road

Petersfield

Hampshire

GU32 3LJ

GRAN BRETAÑA

Tel: +44 (0) 1730 233870

Correo electrónico: enquiries@harriman-house.com

Sitio web: harriman.house

Publicado por primera vez en 2020.

Copyright © Morgan Housel

Se ha afirmado el derecho de Morgan Housel a ser identificado como el Autor.

de conformidad con la Ley de derechos de autor, diseño y patentes de 1988.

Libro de bolsillo ISBN: 978-0-85719-768-9

ISBN del libro electrónico: 978-0-85719-769-6

Datos de catalogación en publicación de la Biblioteca Británica

Se puede obtener un registro del catálogo CIP para este libro en el Biblioteca.

Reservados todos los derechos; Ninguna parte de esta publicación puede reproducirse, almacenarse en un

sistema de recuperación, o transmitido en cualquier forma o por cualquier medio, electrónico,

mecánicas, fotocopiadoras, grabaciones o de otro modo sin el previo escrito

permiso del editor. Este libro no puede prestarse, revenderse, alquilarse ni

de otro modo dispuesto a través del comercio en cualquier forma de encuadernación o cubrir otros

que aquél en el que se publica sin el consentimiento previo por escrito del

Editor.

Si bien se ha hecho todo lo posible para garantizar que la información de este libro sea

exacto, no se puede aceptar ninguna responsabilidad por cualquier pérdida incurrida de cualquier manera

cualquier persona que se base únicamente en la información contenida en este documento.

No se responsabiliza por la pérdida ocasionada a cualquier persona u organismo corporativo que actúe

o abstenerse de actuar como resultado de la lectura del material en este libro puede ser aceptado

por el editor, por el autor o por los empleadores del autor.