

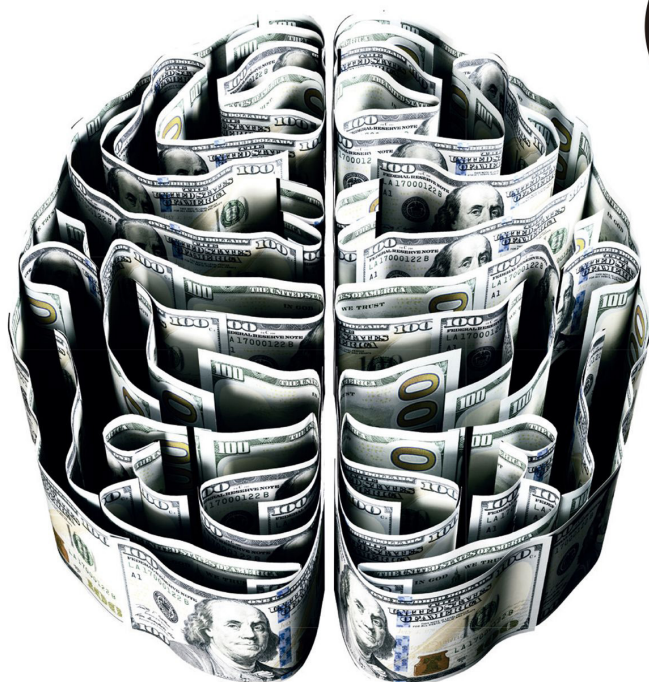
«Cualquiera que quiera hacerse rico debería tener una copia de este libro.» JAMES CLEAR, autor de *Hábitos atómicos*

**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**

**MORGAN HOUSEL**

# **LA PSICOLOGÍA DEL DINERO**

**CÓMO PIENSAN LOS RICOS:  
18 CLAVES IMPERECEDERAS  
SOBRE RIQUEZA Y FELICIDAD**

# Índice

Introducción. El mayor espectáculo de la Tierra . . . . .	13
<b>1.</b> Nadie está loco . . . . .	23
<b>2.</b> Suerte y riesgo . . . . .	39
<b>3.</b> No tener nunca suficiente. . . . .	55
<b>4.</b> La confusión del interés compuesto . . . . .	67
<b>5.</b> Hacerse rico frente a conservar la riqueza. . . . .	77
<b>6.</b> Cruz, tú ganas . . . . .	93
<b>7.</b> Libertad . . . . .	109
<b>8.</b> La paradoja del hombre y el coche . . . . .	121
<b>9.</b> La riqueza es lo que no se ve . . . . .	127
<b>10.</b> Ahorrar . . . . .	135
<b>11.</b> Mejor razonable que racional. . . . .	147
<b>12.</b> ¡Sorpresa! . . . . .	159
<b>13.</b> El margen de error. . . . .	175
<b>14.</b> Vas a cambiar. . . . .	189
<b>15.</b> Nada es gratis. . . . .	199
<b>16.</b> Tú eres tú y yo soy yo. . . . .	211
<b>17.</b> La seducción del pesimismo. . . . .	223
<b>18.</b> Cuando vas a creerte cualquier cosa. . . . .	239
<b>19.</b> Recapitulemos . . . . .	255

<b>20. Confesiones</b> .....	265
------------------------------	-----

Posdata. Breve historia de por qué el consumidor estadounidense piensa de la forma en que piensa .....	277
---	-----

Notas .....	301
-------------	-----

Agradecimientos .....	307
-----------------------	-----

# INTRODUCCIÓN.

## El mayor espectáculo de la Tierra

**D**URANTE LOS AÑOS en los que estudié en la universidad, trabajé de aparcacoches en un lujoso hotel de Los Ángeles.

Uno de los clientes habituales era un ejecutivo de una empresa tecnológica. Ese hombre era un genio, pues a los veintipocos años había diseñado y patentado un componente esencial para los rúteres wifi. Había creado varias empresas y las había vendido. Era una persona con un éxito apabullante.

No obstante, tenía también una relación con el dinero que yo describiría como una mezcla de inseguridad y estupidez infantil.

Llevaba encima un fajo de cientos de dólares de varios centímetros de grosor. Se lo enseñaba a todas las personas que querían verlo y a muchas que no. Alardeaba abierta y escandalosamente de su riqueza, a menudo estando borracho y siempre sin que viniera a cuento.

Un día le dio varios miles de dólares en efectivo a uno de mis compañeros de trabajo y le dijo: «Ve a la joyería que hay en esta calle y tráeme unas cuantas monedas de oro de 1.000 dólares».

Al cabo de una hora, monedas en mano, el ejecutivo tecnológico y sus amigos se reunieron en un muelle que daba al océano Pacífico. Allí se pusieron a tirar las monedas al mar, haciéndolas saltar como si fueran piedras y soltando carcajadas mientras discutían sobre quién había lanzado más lejos la piedra. Simplemente por diversión.

Días después, el hombre rompió una lámpara del restaurante del hotel. Un encargado le dijo que la lámpara valía 500 dólares y que tendría que cambiarla por una nueva.

«¿Quieres 500 dólares? —preguntó incrédulo el ejecutivo mientras se sacaba un fajo de billetes del bolsillo y se lo daba al encargado—. Pues aquí tienes 500 dólares. Ahora sal de mi vista. Y no vuelvas a insultarme así jamás.»

Tal vez te preguntarás cuánto puede durar un comportamiento de esa índole. La respuesta es que «no mucho». Años después, me enteré de que el ejecutivo se había arruinado.

La premisa de este libro es que el hecho de que te vaya bien en cuestiones de dinero tiene que ver un poco con lo listo que seas y mucho con cómo te comportas. Y el comportamiento es algo difícil de enseñar, incluso a gente muy inteligente.

Un genio que pierde el control de sus emociones puede ser un desastre financiero. Y lo mismo vale en caso contrario: gente de a pie sin formación en finanzas puede enriquecerse si cuenta con algunas habilidades conductuales que nada tienen que ver con indicadores formales de inteligencia.

---

Mi entrada favorita en la Wikipedia empieza así: «Ronald James Read fue un filántropo, inversor, conserje y trabajador de gasolinera estadounidense».

Ronald Read nació en una zona rural de Vermont. Fue la primera persona de su familia que terminó los estudios secundarios, lo cual es aún más impresionante si se tiene en cuenta que iba a clase todos los días haciendo autoestop.

Para quienes conocieron a Ronald Read, no habría mucho más que mereciera la pena mencionar. Su vida fue de lo más austera y discreta.

Read arregló coches en una gasolinera durante veinticinco años y barrió suelos en una tienda de JCPenney durante diecisiete. Se compró una casa de dos habitaciones por 12.000 dólares a los treinta y ocho años y allí vivió durante el resto de su vida. Enviudó a los cincuenta y nunca volvió a casarse. Un amigo recordaba que su principal pasatiempo era cortar troncos y hacer leña.

Read murió en 2014 a los noventa y dos años. Fue entonces cuando ese humilde conserje de pueblo fue objeto de portadas en todo el mundo.

En 2014 murieron 2.813.503 estadounidenses. Menos de 4.000 tenían un patrimonio neto de más de ocho millones de dólares al fallecer. Ronald Read era uno de ellos.

En su testamento, aquel exconserje dejó dos millones de dólares a sus hijastros y más de seis millones al hospital y a la biblioteca de su pueblo.

Quienes conocían a Read quedaron perplejos. ¿De dónde había sacado todo ese dinero?

Pues resultó que no había secreto. Ni le había tocado la lotería ni había recibido una herencia. Read ahorró lo poco que pudo y lo invirtió en valores seguros. Luego esperó, a lo largo de varias décadas, mientras unos pequeños ahorros se iban multiplicando hasta superar los ocho millones de dólares.

Tal cual: de conserje a filántropo.

Unos meses antes de que muriera Ronald Read, en las noticias apareció otro hombre, un tal Richard.

Richard Fuscone era todo lo que no era Ronald Read. Fuscone —ejecutivo de Merrill Lynch formado en Harvard y con un máster en Administración de Empresas— tuvo una carrera tan exitosa en el mundo de las finanzas que se retiró a los cuarenta y pocos para ser filántropo. David Komansky, ex consejero delegado de Merrill Lynch, elogió «la capacidad de liderazgo, los cono-

cimientos empresariales, el buen juicio y la integridad personal» de Fuscone.<sup>1</sup> En una ocasión, la revista de economía *Crain* lo incluyó en su lista de empresarios exitosos «40 de menos de 40».<sup>2</sup>

Pero luego, al igual que el ejecutivo tecnológico que hacía saltar monedas, todo se fue al garete.

A mediados de la década de 2000, Fuscone se endeudó mucho para ampliar una vivienda de más de 1.500 metros cuadrados en Greenwich, en el estado de Connecticut, que tenía once baños, dos ascensores, dos piscinas, siete garajes, y cuyo mantenimiento costaba más de 90.000 dólares al mes.

Entonces llegó la crisis financiera de 2008.

La crisis fue un batacazo para las finanzas de prácticamente todo el mundo. A Fuscone, al parecer, lo dejó sin blanca. La elevada deuda y los activos sin liquidez lo arruinaron. «Hoy por hoy no tengo ingresos», declaró supuestamente ante el juez en 2008.

Primero le embargaron su casa de Palm Beach.

En 2014 fue el turno de su mansión de Greenwich.

Cinco meses antes de que Ronald Read dejara su fortuna para fines benéficos, la casa de Richard Fuscone —donde los invitados recordaban el «placer de cenar y bailar encima de una plataforma transparente que cubría la piscina interior de la casa»— se vendió en una subasta por ejecución hipotecaria por un 75% menos de lo que la compañía de seguros calculó que valía.<sup>3</sup>

Ronald Read fue paciente; Richard Fuscone fue codicioso. Eso fue lo que dejó sin efecto las enormes diferencias entre ambos en cuanto a formación y experiencia.

La moraleja de esta historia no es ser más como Ronald y menos como Richard, aunque este no es un mal consejo.

Lo fascinante de esas historias es que solo son propias del mundo de las finanzas.

¿En qué otro sector alguien sin formación universitaria, sin conocimientos sobre la materia, sin experiencia formal y sin



contactos puede superar en tal grado en sus resultados a alguien con la mejor formación, la mejor preparación y los mejores contactos?

Me cuesta dar con alguno.

Es imposible concebir una historia en la que un Ronald Read lleve a cabo un trasplante de corazón mejor que un cirujano formado en Harvard. O en que alguien diseñe un rascacielos mejor que el arquitecto que ha recibido la mejor formación. Como tampoco se publicará nunca una noticia sobre un conserje que superó a los mejores ingenieros nucleares del mundo.

Pero esas historias sí ocurren en el mundo de las inversiones.

El hecho de que Ronald Read pueda coexistir con Richard Fuscone tiene dos explicaciones. La primera es que los resultados financieros dependen de la suerte, independientemente de la inteligencia y del esfuerzo. Esto se cumple hasta cierto punto, y a lo largo de este libro vamos a tratar esta cuestión con más detalle. Y la segunda, que, a mi juicio, es más habitual, es que el éxito financiero no es una ciencia pura y dura. Es una *soft skill* («habilidad blanda», «habilidad conductual o emocional»), en la que cómo te comportas es más importante que lo que sabes.

Esa habilidad emocional es lo que yo llamo «psicología del dinero». El objetivo de este libro es convencerte mediante historias breves de que las habilidades emocionales son más importantes que los conocimientos técnicos sobre el dinero. Y lo haré de una forma que va a ayudar a todo el mundo —desde Read hasta Fuscone, pasando por todos los que están entremedio— a tomar mejores decisiones financieras.

Me he dado cuenta de que estas habilidades emocionales están muy infravaloradas.

Las finanzas se enseñan como una disciplina basada en las matemáticas, en la que pones datos en una fórmula y la fórmula

te dice lo que hay que hacer; y se supone que tú luego vas y lo haces.

Esto es cierto en las finanzas personales, donde te dicen que tengas un fondo de emergencia para seis meses y que ahorres un 10 % de tu salario.

Es cierto en las inversiones, donde conocemos las correlaciones históricas exactas entre tipos de interés y capitalizaciones.

Y es cierto en las finanzas empresariales, donde los directores financieros pueden medir el coste preciso del capital.

No es que ninguna de esas cosas esté mal o sea errónea. Lo que ocurre es que saber qué hay que hacer no te da ninguna información sobre lo que se te pasa por la cabeza cuando intentas hacerlo.

---

Hay dos cuestiones que afectan a todo el mundo, tanto si te interesan como si no: la salud y el dinero.

El sector sanitario es un triunfo de la ciencia moderna, que ha hecho aumentar la esperanza de vida en todo el mundo. Los descubrimientos científicos han sustituido las antiguas ideas de los médicos sobre cómo funciona el cuerpo humano, y a raíz de eso prácticamente todo el mundo goza de una salud mejor.

El sector del dinero —las inversiones, las finanzas personales y la planificación empresarial— es otra historia.

Las finanzas han captado las mentes más brillantes salidas de las mejores universidades durante las dos últimas décadas. Los estudios de Ingeniería Financiera eran los más populares en la Escuela de Ingeniería de Princeton hace diez años. ¿Hay alguna prueba de que eso nos haya hecho mejores inversores?

Yo no he visto ninguna.

Mediante el ensayo y error colectivo practicado a lo largo de

los años, hemos aprendido cómo convertirnos en mejores agricultores, en fontaneros expertos y en químicos avanzados. Pero ¿acaso el ensayo y error nos ha enseñado a ser mejores en nuestras finanzas personales? ¿Es menos probable que quedemos soterrados por la deuda? ¿Es más probable que ahorremos para cuando vengan mal dadas? ¿Para estar preparados cuando llegue la jubilación? ¿Tenemos una visión realista de cómo el dinero influye, o no, en nuestra felicidad?

Yo no he visto pruebas concluyentes.

Esto se debe en buena medida, creo yo, a que nuestra manera de reflexionar sobre el dinero —y lo mismo vale para lo que nos enseñan sobre esta cuestión— se parece demasiado al funcionamiento de la física (con normas y leyes) y no lo suficiente a la psicología (con emociones y matices).

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

El dinero está por todas partes, nos afecta a todos y a la mayoría de nosotros nos confunde. Cada uno tiene unas ideas un poco diferentes sobre él. El dinero nos da lecciones sobre cosas que hacen referencia a muchos aspectos de la vida, como el riesgo, la confianza y la felicidad. Pocos temas actúan como una lupa tan potente como el dinero para ayudarnos a explicar por qué la gente se comporta de la forma en que lo hace. Este es uno de los mayores espectáculos de la Tierra.

Mi propia percepción de la psicología del dinero es fruto de más de una década escribiendo sobre esta cuestión. Empecé a escribir sobre finanzas a principios de 2008. Estábamos a las puertas de una crisis financiera y de la peor recesión de los últimos ochenta años.

Para escribir sobre lo que estaba ocurriendo, quería descubrir qué era lo que estaba ocurriendo. Pero lo primero que aprendí tras la crisis financiera fue que nadie sabía explicar con precisión lo que había ocurrido o por qué había ocurrido, por no decir

qué había que hacer. Para cada buena explicación había una réplica igual de convincente.

Los ingenieros pueden determinar la causa del derrumbamiento de un puente porque existe un consenso en que, si a un área concreta se le aplica una fuerza de una cierta intensidad, esa área va a ceder. La física no es controvertida. Se guía por leyes. Las finanzas, en cambio, son otra cosa. Se guían por el comportamiento de la gente. Y mi comportamiento puede tener sentido para mí, pero a ti te puede parecer un disparate.

Cuanto más analicé la crisis financiera y escribí sobre ella, más me di cuenta de que podía comprenderse mejor desde la perspectiva de la psicología y la historia que desde una perspectiva financiera.

Para entender por qué la gente se endeuda hasta el cuello, no hace falta estudiar los tipos de interés; hay que estudiar la historia de la codicia, la inseguridad y el optimismo. Para conseguir que los inversores vendan todas las acciones en el peor momento de un mercado bajista no hace falta estudiar las matemáticas de los beneficios que se prevén en un futuro; hay que pensar en la agonía de mirar a tu familia y preguntarte si tus inversiones están poniendo en peligro su futuro.

Me encanta aquella famosa observación de Voltaire: «La historia nunca se repite; el hombre, sí». Se corresponde perfectamente con cómo nos comportamos con el dinero.

En 2018 publiqué un informe en el que esbozaba veinte de los errores, sesgos y causas del mal comportamiento más importantes que he visto que afectan a la gente al gestionar el dinero. Se tituló «The Psychology of Money» [La psicología del dinero], y lo han leído más de un millón de personas. Este libro es sumergirse aún más en esa cuestión. Algunos fragmentos cortos del informe aparecen en este libro sin ninguna modificación.

Lo que tienes entre manos son veinte capítulos, cada uno de

los cuales describe las que son, a mi juicio, las características más importantes y a menudo ilógicas de la psicología del dinero. Los capítulos orbitan en torno a un tema común, pero tienen vida propia y pueden leerse independientemente.

No es un libro largo. De nada. La mayor parte de los lectores no terminan los libros que empiezan porque la mayoría de las cuestiones no requieren trescientas páginas de explicación. Yo prefiero exponer veinte aspectos breves que puedas terminar de leer antes que desarrollar uno largo y que acabes dejándolo.

Vamos allá.