

# Vive Mucho, Próspero y Aprendiendo



Ideas no convencionales sobre planeación para el retiro, finanzas y temas que manejo, conozco o he leído y que afectan nuestras vidas. Los análisis son ilustrativos y corresponden a mis opiniones o puntos de vista sobre los temas tratados.

Rodrigo Silva, ASA (Associate of the Society of Actuaries)  
Tel. +57 310 438 4270, [actuuario@me.com](mailto:actuuario@me.com), @ActuarioSilva

Vol. 1, No 1 Ago 17 - Oct 17

- ✓ Quién Está Escribiendo Su Historia?
- ✓ Constituir una Reserva
- ✓ Depende del Marco

## Quién Está Escribiendo Su Historia?

**E**n estos tiempos en los que el tiempo corre tan rápido, es muy complicado enfocarse en el día a día. Esta pérdida de enfoque puede hacer que las decisiones que tomamos dificulten nuestro viaje al destino que hemos trazado. No es sencillo seguir un proceso que de manera consistente, nos ayude a tomar decisiones que nos lleven a cumplir nuestras metas.

Un enfoque que permite cumplir metas de largo plazo es hacer el proceso de manera inversa: Visualícese en el día M, ese momento en el que Usted llegó a la meta que se había trazado, ese día en el que Usted llegó a las métricas que había establecido tiempo atrás, ese destino que Usted se propuso y a partir de la visualización de ese momento, de la gratificación de haberlo conseguido, devuélvase al día de hoy.

Haber llegado al día M significa que las decisiones que tomó lo fueron llevando a esa meta, las decisiones de los meses o años anteriores a ese día fueron relativamente más sencillas de tomar pues ya estaba muy cerca de la meta, pero el proceso de toma de decisiones se complica cuando el horizonte de tiempo entre hoy y el día M, es muy amplio.

Generalmente ocurre que el viaje es más interesante que el destino y que el camino no necesariamente es recto es decir, no todas las decisiones que tomó fueron acertadas, necesariamente hubo decisiones que lo alejaron de la meta pero esas decisiones erradas hicieron parte del proceso, es decir, es importante capitalizar en términos de experiencia y conocimiento esas decisiones erradas, de tal manera que las decisiones equivocadas también son importantes para llegar al día M.

Hoy en día nuestra sociedad castiga de manera excesiva el hecho de equivocarse, de cometer errores, pero esta es una de las maneras como aprendemos las mejores lecciones, de tal manera que es mejor empezar cuanto antes, cuando apenas empieza es justamente cuando puede cometer errores y las consecuencias de los mismos no significa que la meta se desvanezca o que este horizonte se haya ampliado de tal manera que llegar al día M se vuelva inalcanzable.

El camino para llegar al día M no es fácil, no es para todos, las conversaciones que se requieren tener con su círculo cercano (familia, amigos, trabajo) no son fáciles y en especial, el nivel de compromiso que se requiere es muy alto. Emprender el viaje para llegar al día M significa tener un pensamiento de muy largo plazo, actuar hoy pensando en lo que sucederá mañana, tener paciencia y en especial tener buenos hábitos y ser consistente en los comportamientos que tiene como consecuencia de haber interiorizado hábitos.

*“There are only two tragedies in life: one is not getting what one wants and the other is getting it”*  
Oscar Wilde

Hacer el proceso de llegar al día M solamente a partir del momento actual no es sencillo, pues el ruido que hay a nuestro alrededor, las decisiones que día a día debe tomar, lo pueden distraer fácilmente de poder ejecutar la planeación de largo plazo y es en este sentido que Usted toma una decisión: ¿Va a permitir que sea el nivel de vida que la sociedad impone o quiere ver (comprar el último Smartphone, ir de vacaciones a un lugar paradisíaco, comprar el auto de moda, etc.) quien va a consumir los recursos que tiene (energía, tiempo y dinero que siempre son escasos), ¿Es Usted quien decide cómo utilizar los recursos que tiene?

Tomar la decisión de incurrir en deudas para financiar un estilo de vida que otros quieren ver, no el que Usted quiere ni el que puede pagar, significa que debe incurrir en deudas para poder vivir, lo cual significa que la historia de su vida está siendo escrita por otros: La(s) empresa(s), persona(s) o producto(s) financiero(s) que financian su vida y por lo tanto, serán otros los que consumen sus energías, tiempo y su dinero y no Usted.

Se trata de tener una alineación entre lo que es importante para Usted (esto es, los valores que Usted tiene) y la vida que ha decidido vivir.

No se trata de ser tacaño, todo lo contrario, significa que la manera como invierte los recursos tiene que estar alineada con los valores en los cuales Usted cree y que va a dedicar todas sus energías y recursos en el camino que lo lleva a sus metas.

Si los recursos que tiene los utiliza en este camino, su vida va a girar en torno a los valores en los cuales Usted cree y por lo tanto, va a estar llena de abundancia.

Tomamos decisiones todos los días, pero muchas de ellas son triviales y como resultado, puede haber mucho ruido en su vida. Una manera para guiar las decisiones que toma, es

preguntarse si tomar el día de hoy la decisión A o B lo acerca o no al día M, tema sobre el cual seguiremos discutiendo en artículos posteriores. Es decir, se trata de seguir un enfoque retrospectivo, lo cual permite filtrar en cierta medida y pensando en un horizonte de largo plazo, el ruido en el que estamos inmersos en la cotidianidad de nuestras vidas. *RS*

# Vive Mucho, Próspero y Aprendiendo



## Constituir una Reserva

Un elemento central para el retiro, se trata de tener una reserva tal que sea suficiente para suplir sus necesidades económicas durante mucho tiempo. Bien sea que Usted esté afiliado en un fondo privado (AFP) o en el régimen de prima media (ColPensiones), es necesario ahorrar mucho y durante mucho tiempo.

En nuestra cultura no pensamos en tener reservas, al no tener un invierno que nos exija de manera colectiva a tener reservas de energía, alimentos, infraestructura y todo lo que se requiere para poder pasar esta temporada, no pensamos que haga falta tener ningún tipo de reservas.

En la antigua sociedad vikinga, antes de cada invierno, la familia de la granja tenía que tomar una decisión: Con cuántas vacas nos vamos a quedar en el invierno que se aproxima? La respuesta depende de dos factores: Cuánto pasto logramos acumular y una estimación del período invernal. Si la estimación que hicieron fue correcta, al terminar el invierno el pasto que con mucho esfuerzo lograron acumular también se estará terminando y en ese momento van a poder encontrar el pasto en los campos que empiezan a florecer pero si se quedaron con demasiado pasto al terminar el invierno, los recursos que invirtieron para acumular el pasto se pierden (es decir, hubieran podido utilizar estos recursos de otra manera) y si por el contrario el pasto se acaba antes de que termine el invierno, las vacas se empiezan a morir de hambre.

Como hay invierno todos los años, con el tiempo este tipo de culturas han aprendido a planear en vista de los imprevistos asociados con el invierno y por lo tanto, han aprendido a tener reservas es decir, pasar el invierno está inmerso en su cultura.

En otras palabras, dado que este ejercicio de acumulación y desacumulación de reservas lo han hecho desde tiempos inmemoriales, al día de hoy este tipo de sociedades tienen en su cultura la costumbre de diseñar y ejecutar estrategias para tener todo tipo de reservas: Energéticas, de infraestructura y por supuesto, de ahorro.

Este no es el caso de nuestra cultura, de tal manera que no estamos acostumbrados a pensar en que vamos a necesitar reservas, que es necesario que todos y cada uno de nosotros sigamos un proceso de acumulación tal que como resultado del mismo, lleguemos a tener una reserva más que suficiente para suplir las necesidades que vamos a tener en un futuro.

El mayor ahorro que podemos hacer en nuestras vidas es para el retiro y las reservas que se requieren para el mismo son altísimas. En US una "Thumb Rule" de planeación financiera es la regla del 4%: Cada año Usted puede retirar de su reserva el 4% de la misma, con lo cual va a tener una reserva que dura mucho tiempo (25 años, asumiendo que la reserva no devenga

intereses). Una reserva para tal horizonte de tiempo es justamente lo que se requiere para el retiro: razonablemente se puede pensar que el retiro va a durar 25 o 30 años y por supuesto, para este horizonte de tiempo los efectos de los intereses que devenga una reserva, no son despreciables. En este breve artículo, estamos dejando de lado este punto que es muy importante.

Dado que los temas salariales se manejan en US de manera anual, en nuestro caso la regla del 4% se convierte en la regla del 300: Para poder obtener una renta mensual de \$1, es necesario haber constituido una reserva de \$300.

Esta es una estimación muy cruda, pues no tiene en cuenta inflación, tasas a las que la reserva puede obtener rendimientos financieros, edad de la persona y/o de su cónyuge, etc. Es decir, no es un cálculo financiero ni mucho menos actuarial pero sirve como una estimación para tener una muy buena idea del orden de magnitud del que estamos hablando, para el retiro.

Si Usted está en el sistema de contribución definida (esto es, régimen de ahorro), Usted se debe enfocar en llegar a la reserva de \$300: Los aportes que se van haciendo a lo largo de su vida laboral, los intereses que estos aportes vayan obteniendo, se van acumulando y finalmente, llega a tener una reserva.

En el caso del régimen de prima media o reparto simple (esto es, ColPensiones) el enfoque es justamente la otra cara de la moneda: Usted no se concentra en la reserva de \$300 sino en ir acumulando aportes (semanas) y una vez cumpla la edad en la cual cumple requisitos, ya tiene todo lo que necesita para tener derecho a su pensión de \$1 y si existe o no la reserva necesaria para cumplir con el pago de esa pensión, ese es un problema del sistema, no de Usted como afiliado al mismo. En cualquier caso, Usted debe asegurarse de llegar a cumplir requisitos, esto es, de haber hecho aportes al sistema durante suficiente tiempo, sobre una base salarial suficientemente alta, tal que la pensión que el sistema le promete de \$1 sea suficiente para cubrir las necesidades que Usted escogió tener para su retiro.

En cualquiera de los dos esquemas (contribución definida o beneficio definido), hay que pensar en un proceso de acumulación de reserva es decir, ahorrar mucho durante mucho tiempo para poder llegar a tener una reserva tal que le permita tener un ingreso en su retiro tal que cubra las necesidades del estilo de vida que Usted haya escogido. *RS*



### Referencias:

- [financialmentor.com](http://financialmentor.com), Todd Tresidder
- Collapse: How Societies Choose to Fail or Succeed. Jared Diamond, Penguin Group, 2011

# Vive Mucho, Próspero y Aprendiendo



## Depende del Marco

**N**o somos los seres racionales que se describen en los textos de economía clásica. Nuestras decisiones no siempre son racionales y mediante enfoques conjuntos entre las ciencias del comportamiento y la psicología, estamos empezando a comprender los sesgos mentales en los que estamos inmersos.

Las mediciones que hacemos del mundo físico dependen del marco de referencia desde el cual se toma la medida, como resultado de las medidas que tomamos, hacemos una interpretación y la misma también cambia como resultado del marco en el cual estamos haciendo la medida. Por ejemplo, si vemos pasar un tren desde la vía, podemos decir que el tren se mueve a determinada velocidad, pero si estamos en el tren podemos decir que nosotros no nos movemos y que el resto del mundo es el que lo hace. Este fue justamente el enfoque de la física newtoniana o física clásica, la medida que hacemos es objetiva (velocidad, en este caso), pero la interpretación que hacemos a través de nuestros sentidos (y aquí empezamos a tocar las movedizas arenas de la filosofía, mismas con las que no nos vamos a meter) puede ser diferente, dada la medida objetiva que hemos obtenido como resultado de hacer un experimento.

Según la psicología moderna, nuestra mente se compone de dos sistemas: El sistema 1 y el sistema 2. El sistema 1 es el que piensa muy rápido, el que detecta de manera inmediata las amenazas y el que hace que actuemos de manera instantánea, dada la situación que este sistema 1 ha detectado de manera inequívoca. Gracias a este sistema, Usted sabe que algo “*está mal*” y actúa en consecuencia.

Si hay tiempo y/o la información que se presenta no es coherente, el sistema 1 le pasa la información que tiene al sistema 2 y este es el agente racional que todos llevamos por dentro: El que evalúa distintos escenarios, hace cálculos de cuál es el escenario más lógico dada la información de que dispone, con lo cual sigue un proceso racional y como resultado, toma la mejor decisión.

Lo que sucede es que el sistema 1 funciona todo el tiempo (casi que por definición no se puede “*apagar*”) y el sistema 2 es muy perezoso, solo si vale la pena tomarse la molestia de evaluar escenarios, hacer cálculos, etc. es que entra a funcionar el sistema 2. Si el sistema 1 le entrega información sesgada al sistema 2 (el sistema 1 no es capaz de detectar sesgos, no fue diseñado para hacerlo), este sistema 2 puede evaluar rápidamente que los datos tienen sentido y por lo tanto no utilizar su capacidad analítica y pasar por correcta la información sesgada que le acaba de entregar el sistema 1. Es decir, Usted no puede darse cuenta que la información fue presentada de manera sesgada pues en este ejemplo el sistema 1 no tiene manera de saberlo y el sistema 2 evaluó como “*correcta*” la información que le presentó el sistema 1 y por lo tanto, Usted puede no darse cuenta de que la información con la cual tomó una decisión estaba sesgada y percibe con toda la

capacidad mental que Usted tiene, que la decisión fue tomada sobre bases totalmente correctas.

Por ejemplo, existe el “*denominator neglect*”, algo así como la “*negación del denominador*”: Si para una lotería le dicen que hay dos bolsas, en la primera de ellas hay un ganador entre diez y en la segunda hay nueve ganadores entre cien, de qué bolsa sacaría el boleto? Si Usted prefiere la segunda en vez de la primera, significa que Usted le está prestando atención al numerador (9 es mucho más que 1) en vez del denominador (100 contra 10) y por lo tanto, tomó una decisión sobre la base de una información presentada de cierta manera.

En otras palabras, el formato en el cual le presentan la frecuencia es importante y por eso, al comparar dos cifras, debe estar seguro de hacerlo sobre la misma base para que las dos cifras sean comparables.



Este mismo sesgo del denominador ocurre cuando informan sobre una cifra: Para tratar de invalidar una prueba en un juicio, no se debe decir que “la probabilidad de fallo es de 0.1%”, decir que “un fallo ocurre en 1 de cada 1,000 casos” automáticamente hace que Usted tenga una imagen en su mente de ese caso, que de hecho se puede tratar de Usted y por lo tanto, se olvida del denominador en la información que le están presentando y la decisión que tome, se va a sesgar ignorando que se trata de un evento muy poco probable.

En otras palabras, cuando se presenta la información de cierta manera al sistema 1, este se pone en alerta. El sistema 1 en este estado de alerta le pasa una información que considera cierta al sistema 2 (siempre lo hace) y dado que la historia es convincente, el perezoso sistema 2 la deja pasar y la valida, pues no hubo nada que llamara su atención y nunca se activó.

Otra manera de decir lo que ocurre en todos estos casos es que el sistema 1 es mucho mejor con individuos que con categorías, después de todo para el sistema 1 lo más importante es la supervivencia de la persona más importante (Usted), pensar en términos estadísticos es una tarea del sistema 2.

Es así que debemos tener cuidado debido al formato en el cual se nos presenta la información, estar un poco más alertas para activar el sistema 2 a pesar de que el sistema 1 le pase información al sistema 2 de cierta manera, aunque en la vida real usualmente se nos presenta la información de cierta manera cada vez.

Hasta cierto punto, se podría decir que nuestros sentidos nos engañan, lo cual es algo que se viene diciendo desde la época de Platón. Lo que sucede es que estamos entendiendo cómo suceden este tipo de engaños, en qué medida ocurren (hay cuantificaciones, que estaremos explorando en artículos posteriores), pues hay importantes avances en este campo. **RS**

### Referencias:

Thinking, Fast and Slow. Daniel Kahneman, Farrar, Straus and Giroux, 2011